السياسة الخارجية والمؤتمرات الدولية

دكتــــور
هشام محمود الأقداحى
خبير فى العلوم السياسية والدبلوماسية
وسياسات الشرق الأوسط



مؤسسة شباب الجامعة
40 ش د / مصطفى مشرفة
تليفاكس :4839496 الإسكندرية
Email:shabab_elgamaa@yahoo.com

السياسة الخارجية والمؤتمرات الدولية

دكتور

هشام محمود الأقداحي

خبير في العلوم السياسية والدبلوماسية
وسياسات الشرق الأوسط

٢٠١٢

الناشر

مؤسسة شباب الجامعة

٤٠ ش د./ مصطفى مشرفة

الإسكندرية تليفاكس: ٤٨٣٩٤٩٦

Email: Shabab_Elgamaa@yahoo.com





صدق الله العظيم





محتويات الكتاب

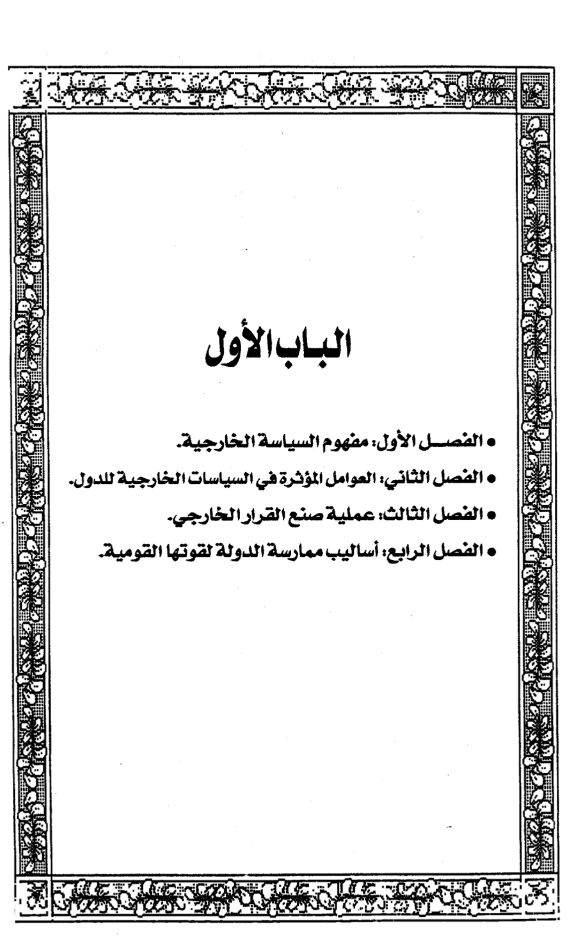
الموضـــــوع	الصفحة

الباب الأول

الباب الثاني
أدوات السياسة الخارجية

الباب الثالث
المؤتمرات الدولية

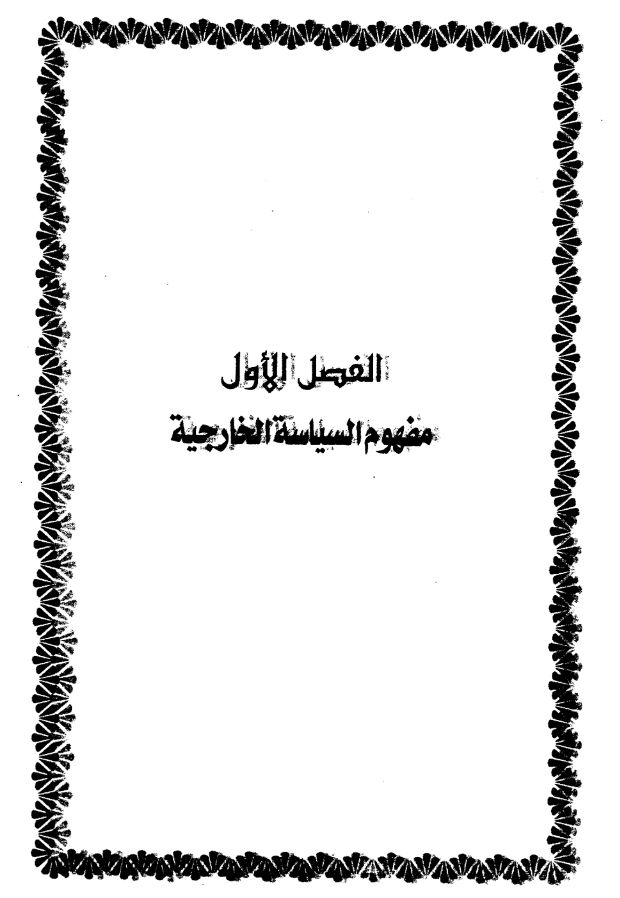




الباب الأول

- الفصـــل الأول: مفهوم السياسة الخارجية.
- الفصل الثاني: العوامل المؤثرة في السياسات الخارجية للدول.
- الفصل الثالث: عملية صنع القرار الخارجي.
- الفصل الرابع: أساليب ممارسة الدولة لقوتها القومية.





الفصل الأول

مفهوم السياسة الخارجية



الفصل الأول
مفهوم السياسة الخارجية

مدخل:

إن السياسة الخارجية لأية دولة إنما هي تستهدف حماية مصالح الدولة وتحقيق أهدافها في المجال الخارجي لذلك تعرف السياسة الخارجية للدولة بأنها «برنامج عمل الدولة في المجال الخارجي الذي يتضمن الأهداف الخارجية التي تسعى الدولة إلى تحقيقها.. والتي تعكس مصالحها الوطنية – فضلاً عن الوسائل اللازمة لتحقيق تلك الأهداف» وهكذا تقتضي عملية صنع السياسة الخارجية لأية دولة القيام بعمليتين :

أولاً: تحديد الأهداف:

ويطلق البعض على تلك العملية «رسم استراتيجية الدول الخارجية» وينبغي أن تتم تلك العملية في ضوء القدرات الحقيقية للدولة. في معنى حساب العلاقات بين الأهداف المختارة وبين المخاطر التي يمكننا مواجهتها في ضوء قدراتنا في سبيل تحقيق هذه الأهداف.

ويقصد بلفظة الاستراتيجية هنا الخطة الشاملة التي تشتمل على التصور العام لدى القيادات السياسية في الدولة عن الأهداف الخارجية للدولة.. وذلك المدلول يختلف عن الاستراتيجية في المدلول التقليدي والذي يعني اللجوء إلى القوة المسلحة..

ثانياً: اختيار الوسائل:

وهنا يكمن فن السياسة الخارجية في معنى اختيار أنسب الوسائل تحقيقاً للأهداف الخارجية.

في التعريف بالسياسة الخارجية :

يقصد بالسياسة الخارجية لأية دولة .. «السلوك الذي تنتهجه الدولة في المجال الخارجي» .

وبمعنى آخر «برنامج عمل الدولة في المجال الخارجي الذي يتضمن الأهداف الخارجية للدولة والمحددة مسبقاً - فضلاً عن الوسائل التي تكفل تحقيق هذه الأهداف» .

علاقة السياسات الخارجية بعلم العلاقات الدولية :

إن تناول علاقة السياسات الخارجية بعلم العلاقات الدولية يقتضي أولاً تحديد المدلولات المختلفة لكلمة «سياسة» ثانياً التمييز بين مدلول كل من «الفن» و «العلم» ثالثاً تحديد طبيعة العلاقة بين السياسة الخارجية وعلم العلاقات .

تحديد المدلولات المختلفة لكلمة سياسة :

يميز الانجلوسكسون بين لفظتي Politic و Policy حيث تعني الأولى الواقع السياسي بينما تعني الثانية السياسة كبرنامج عمل ارادي وغائي تطبقه الدولة في مجال معين تحقيقاً لأهداف معينة فنقول مثلاً السياسة الاقتصادية السياسية التعليمية .. السياسة النقدية ...

التمييز بين مدلول كل من العلم والفن :

يقصد بلفظة العلم في المدلول الاصطلاحي المعاصر فرع من فروع المعرفة يسلك الباحثين فيه منهجاً علمياً تجريبياً قوامه الانطلاق من ملاحظة الواقع لتصوير فروض أولية ثم اختبار صحة هذه الفروض عن طريق اعادة عرضها على الواقع المتباين زماناً ومكاناً عن طريق التجريب بالنسبة للعلوم الطبيعية أو المقارنة بالنسبة للعلوم الاجتماعية ..

فإذا ما تحققت صحة هذه الفروض الأولية عدت فروضاً علمية «حقائق أو قوانين علمية» تتمتع بصفة الاطلاق «في حالة العلوم الطبيعية التي تتعامل مع ظواهر طبيعية مادية لا مجال للارادة فيها».

أو بصفة النسبية في حالة العلوم الاجتماعية التي تختص بدراسة العلاقات بين الكائنات الواعية ذات الارادة وذلك بهدف الاستناد إلى هذه الفروض العلمية من أجل التفسير العلمي الموضوعي للظواهر محل البحث والتوقع في شأنها.

وهكذا يتضح أن العلم يعني بدراسة ظواهر عامة أى دراسة الواقع «ما هو كائن بالفعل» ومن ثم فهو لا يقتصر على دراسة حالات محددة بذاتها وإنما يسعى إلى التعميم..

أمـــا الفن Art فيختص بالكشف عن قواعد العمل التي إن اتبعت جاء العمل على صورة أكثر إتقاناً ومن ثم يعني الفن بعملية الاختيار أو المفاضلة بين الوسائل المختلفة بهدف اختيار أكثر هذه الوسائل فعالية ومن هنا فإن الفن يعني بما «يجب أن يكون عليه العمل».

طبيعة العلاقة بين السياسة الخارجية وعلم العلاقات الدولية:

يتضح في ضوء ما تقدم أن السياسة الخارجية كبرنامج عمل تقع في مجال الفن إذ أنها تتمثل في عملية اختيار أو مفاضلة بين الأهداف والوسائل المختلفة «أو عملية ابتداع هذه الوسائل» لاختيار أكثرها فعالية. ومن ثم فإن حكمنا على السياسات الخارجية للدول عادة ما يكون حكماً قيمياً. في ضوء أهدافها القومية.

أما علم العلاقات الدولية فهو علم تفسيري يهدف إلى الكشف عن حقيقة الظواهر السياسية الدولية وتفسير هذه الظواهر تفسيراً علمياً في معنى الكشف

عن «خصائصها العامة المشتركة». وعلى «الانتظام» الذي يحكمها في ذاتها وفي علاقاتها بغيرها من ظواهر الواقع. وما يستتبع ذلك من امكانية «التوقع» بشأنها.

غير أن ثمة من يحاولون تمييع الفواصل بين العلم بحقائقه الموضوعية وبين الفن بفعالية قواعده ويميزون بين العلوم البحتة وهي التي تعني بالكشف عن الحقائق لذاتها.. وبين العلوم النفعية وهي التي تعني بالحقائق لا لذاتها وإنما التأكيد بها لفعالية العمل والعلوم النفعية عندهم تنقسم إلى التكنولوجيا وعلوم السياسات.

وترى المدرسة الأمريكية «مورجانثو» أن علم العلاقات الدولية من علوم السياسات التي تستهدف الكشف عن حقائق البيئة الدولية أو عالم السياسة الدولي لا لذاتها وإنما بهدف التمكين لفعالية السياسات الخارجية للدول.. ومن ثم يميع أنصار هذا الاتجاه الفواصل بين العلاقات الدولية كعلم تفسيري وبين السياسة الخارجية.. غير أن الأقرب إلى الصواب هو النظر إلى علم العلاقات الدولية باعتباره علماً تفسيرياً يهدف إلى الكشف عن حقيقة الظواهر السياسية الدولية من أجل الحقيقة ذاتها.

أما السياسات الخارجية حتى وإن ارتكزت إلى حقائق علمية تظل مع ذلك منتمية إلى قطاع الفن.

وثمة اتجاهاً آخر يميز بين دراسة علم العلاقات الدولية وبين دراسة السياسات الخارجية للدول على أساس تباين موضوع الاهتمام بين الحالتين فموضوع دراسة العلاقات الدولية ينصب على «الظواهر السياسية الدولية» التي تنشأ نتيجة التفاعلات بين الوحدات السياسية المختلفة في اطار النسق الدولي.. بينما ينصب اهتمام محللي السياسات الخارجية للدول على السلوك الخارجي لهذه الدول أو المواقف التي تواجهها في البيئة الدولية.

عملية صنع السياسة الخارجية :

تتمثل المراحل التي تمر بها عملية صنع السياسة الخارجية في :

١- تحديد المصلحة الوطنية للدولة.

٢- تحديد الأهداف القومية الخارجية التي تعكس المصلحة الوطنية للدولة.

٣- المفاضلة بين الوسائل والأدوات المتاحة لتحقيق هذه الأهداف.

٤- وضع هذه الأدوات أو الوسائل موضع التنفيذ تحقيقاً للأهداف القومية الخارجية.

ويمكن القول بأن عملية تنفيذ السياسة الخارجية تتم من خلال القيام بعملية اتخاذ القرارات الخارجية بصدد المواقف التي تواجهها الدولة بحيث تؤدي المحصلة النهائية لتلك القرارات إلى تحقيق الأهداف الخارجية للدولة.

الهدف القومي :

"وضع معين تتوخى الدولة تحقيقه في المجال الخارجي".. وبمعنى آخر ،وضع معين يقترن بوجود رغبة مؤكدة من جانب الدولة لتحقيقه في المجال الخارجي، وذلك من خلال تخصيص القدر الضروري من الجهد والامكانيات ،أو عوامل قوة الدولة، التي يستلزمها الانتقال بهذا الوضع من مرحلة التصورات النظرية إلى مرحلة التنفيذ.

وانطلاقاً من هذا التصور لطبيعة الهدف القومي يتعين على الدول أن تقوم بتحديد أهدافها القومية في ضوء قدراتها الحقيقية أو الامكانات الفعلية المتاحة لهامن عوامل القوة..

وفي ظل عدم محدودية الرغبات التي قد تسعى الشعوب إليها ومع محدودية الامكانات أو القدرات المتاحة فإن ثمة مشكلة رئيسية تواجه

متخذي القرار قوامها ضرورة المفاضلة بين هذه الرغبات وبناء سلم للأولويات أو التفضيلات في شأن الأهداف الخارجية للدولة.

وثمة عوامل عديدة تتحكم في تحديد أولوية الأهداف القومية منها ما يتصل بالظروف الطبيعية للدولة ومنها ما يتعلق بالأوضاع الاجتماعية «السياسية والاقتصادية...» ومنها ما يتصل بطبيعة النظام السياسي من حيث كيانه العضوي والوظيفي أو ما يتصل بشخصية متخذ القرار ذاته.

بعض العوامل التي تساهم في تحديد الأهداف القومية للسياسات الخارجية للدول:

١- الشخصية القومية. ٢- الاحتياجات القومية.

٣- الرأي العام. ٤- القوة القومية.

٥- نمط الزعامة. ٦- الايديولوچية.

وثمة قضية أخرى يثار حولها الجدل بين المهتمين بالعلاقات الدولية وبتحليل السياسات الخارجية تتعلق «بعلاقة الهدف القومي بالقوة» ويظهر ذلك من خلال التساؤل عما إذا كانت القوة تعد هدفاً تسعى الدول إلى تحقيقه أم أنها مجرد وسيلة أو أداة لتحقيق الأهداف القومية؟.

وقد تباينت الاتجاهات في هذا الشأن :

- يرى «مورجانثو» أن «القوة تمثل الهدف المباشر الذي تسعى الدول إلى تحقيقه»..

- أما «أرنولد ولفرز» فيرى أن القوة هي مجرد أداة لتحقيق أهداف أبعد منها.

وقد يكون مرد الخلاف بين الاتجاهين إلى عدم الاتفاق على مدلول محدد لمفهوم القوة..

فإذا كان المقصود بالقوة القومية هو أن تكون الدولة في حالة من الشعور بالأمن والقدرة على حماية سيادتها واستقلالها السياسي وتوفير الرفاهية والاستقلال والاستقرار السياسي بما يكفل لها المنعة والازدهار فلا مانع من اعتبار القوة – وفقاً لهذا المدلول – هدفاً مرجو لذاته.

أما إذا كان المقصود بالقوة عوامل وأسباب القوة أي المرتكزات الطبيعية والاجتماعية المهيئة لقدرة الدولة كعدد السكان أو الموقع الجغرافي أو درجة الاستعداد العسكري وكفاءة الجهاز الديبلوماسي فيمكن في هذه الحالة اعتبار القوة وسيلة لتحقيق أهداف أبعد.

تصنيفات (أنواع) الأهداف القومية للدول:

هناك تصنيفات عديدة ومتباينة للأهداف القومية للدول نذكر منها :

• **التصنيف الأول:** يميز البعض بين عدة أنواع من الأهداف القومية تبعاً للمدى الزمني:

١– الأهداف بعيدة المدى.

٢– الأهداف متوسطة المدى.

٣– الأهداف قصيرة المدى.

وعادة ما تمثل الأهداف بعيدة المدى أهدافاً حيوية ولها قدر أكبر من الاستمرارية..

• **التصنيف الثاني** يميز البعض الآخر بين.

١ - **الأهداف الحقيقية:** وهى التي تتوخاها الدولة بالفعل وتعمل على تحقيقها.

٢ - **الأهداف المعلنة:** وهي الأهداف التي تعلن عنها الدولة بصورة علنية.

والأهداف المعلنة قد تتطابق أو تقترب من الأهداف الحقيقية في بعض الأحيان إلا أنها قد تتباين في أحيان أخرى عندما تكون الأهداف الحقيقية مدعاة لإثارة عداء الدول الأخرى أو لاثارة استنكار الرأي لعام العالمي فتعمل الدولة على كتمان أهدافها الحقيقية وتقنيعها بأهداف أخرى غير حقيقية.

• **التصنيف الثالث** وثمة تمييز آخر بين الأهداف القومية للدول تبعاً للطريقة التي تصاغ بها هذه الأهداف حيث يميز أورجانسكي بين :

١ - **الأهداف المحددة:** وهي التي تصاغ على نحو واضح ومحدد بحيث لا تدع مجالاً للغموض أو سوء الفهم.

١ - **الأهداف العامة:** وهي التي تصاغ بصورة تنطوي على بعض الغموض بحيث تفسح المجال أمام تباين التفسيرات واختلاف الاجتهادات حول المقصود بها.

ويرى البعض أن الأهداف العامة تتيح للدولة ذاتها قدراً أكبر من مرونة الحركة وسهولة أكبر في التراجع عن مواقفها كما أنها قد تجنب الدولة مشكلات قد تنتج عن صياغة أهدافها الخارجية بصورة محددة وقاطعة.

أهم الأهداف القومية الشائعة في السياسات الخارجية للدول:

١- حماية السيادة الوطنية وسلامة الكيان الاقليمي للدولة:

وهو الهدف الأساسي في السياسة الخارجية لأية دولة إذ أنه يشتمل على كل ما يهئ لبقاء واستمرارية الدولة وهو هدف حيوي ومن ثم تعمل الدولة على تحقيقه بكل ما تسمح به قدراتها وطاقاتها حتى ولو استدعى الأمر الدخول في صراعات مسلحة..

٢- دعم قدرات الدولة من القوة:

ان كل دولة تود أن تكون لديها القدرة الكافية ومن هذا المنطلق تسعى

كل دولة إلى الاحتفاظ بحد أدنى من القوة الذي يمكنها من الحفاظ على استقلال ارادتها السياسية.

٣- زيادة مستوى الثراء الاقتصادي للدولة:

ان الوجود القومي للدولة يتطلب حداً أدنى من الثروة الوطنية «الموارد المهيئة لقيام نشاط اقتصادي» يكفل توفير مستوى من المعيشة الكريمة لشعبها.. وعادة ما ينظر إلى الثراء الاقتصادي كمؤشر لنفوذ الدولة في المجال الخارجي ويتيح لها دعم قوتها العسكرية ويمكنها من التأثير في العلاقات الدولية من خلال الأداة الاقتصادية بما يخدم مصالحها.

غير أن ثمة من يرون عكس ذلك على أساس أن تركيز الدولة على دعم قدراتها العسكرية عادة ما يكون على حساب مستوى الرفاهية التي يتمتع بها شعبها.. وهم يدللون على ذلك بالقول بأن الدول التي فرضت عليها قيوداً في مجال التسلح قد حققت مستويات عالية من النمو الاقتصادي كاليابان والمانيا الغربية.

٤- الدفاع عن ايديولوجية الدولة:

قد تجعل الدولة من الدفاع عن معتقداتها الايديولوجية هدفاً قومياً في سياستها الخارجية فتعمل على حماية هذه الايديولوجية من محاولات الغزو العقائدى كما أنها قد تتعدى ذلك إلى محاولة الترويج لهذه الايديولوجية ونشرها في الخارج. انطلاقاً من كون ذلك الهدف يساهم في دعم مكانة الدولة لدى الدول التي تعتنق نفس ايديولوجيتها كذلك فقد يرتبط هذا الهدف باعتبارات أمنية واستراتيجية ويتضح ذلك من حرص الاتحاد السوفيتي السابق على ربط الدول المحيطة به في أوربا الشرقية بالفكر الماركسي اللينيني لكي يتخذ منها خطاً دفاعياً أو حزاماً أمنياً واقياً له بحيث يأمن جانبه

من ناحية فضلاً عن كونه بمثابة جدار عازل يحول دون تسرب الأفكار المعادية للشيوعية..

وقد لعبت الايديولوجية دوراً بارزاً في العلاقات الدولية وفي السياسات الخارجية للدول منذ نهاية الحرب العالمية الثانية وانقسام العالم مذهبياً إلى كتلتين متعاديتين ايديولوجياً حيث أخذت كل من الدولتين القطبيتين في اللجوء إلى استقطاب بقية دول العالم كل إلى معسكره.

٥- حماية التراث الثقافي:

وتتمثل في دعم التراث الثقافي للأمة ومحاولة حمايته من أخطار الغزو الثقافي الذي قد يتعرض له من الخارج مما قد يؤدي إلى تشويه ثقافة الأمة أو تغييرها على نحو يفقدها أصالتها وتميزها.

وتتمثل أبرز المخاطر التي قد تتعرض لها «الثقافة القومية» في محاولات التأثير في القيم والمبادئ العليا للمجتمع من خلال أجهزة الإعلام المطبوعة والمسموعة والمرئية أو من خلال المهاجرين الأجانب من ذوي الثقافات المغايرة. ويمثل الغزو الثقافي أحد أخطر وسائل السيطرة الأجنبية في العالم المعاصر.

٦- السلام:

ان السلام يمثل حالة عارضة على بيئة العلاقات الدولية «التي هي أصلاً بيئة الصراع تبعاً لغيبة السلطة العليا عنها، ومع ذلك فإن السلام قد أصبح مؤخراً في ظل تزايد القدرات التدميرية للأسلحة الحديثة بصورة فائقة هدفاً مرجو في حد ذاته.

فإذا كان الهدف من الحرب هو كفالة حالة أفضل من السلام، فقد

انعدمت فرصة تحقيق ذلك في ظل الحروب الحديثة التي قد يترتب عليها الافناء الشامل والمتبادل للأطراف المتحاربة مما تهون أمامه أية مكاسب متوقعة من وراء مثل هذه الحروب. كما تنعدم معها أية آمال في تحقيق سلام أفضل فهيهات لمثل هذه الحروب أن تخلف من ورائها سلاماً اللهم سلام القبور.

وهكذا في ظل فكرة الحرب المستحيلة أصبحت القوة لأول مرة في التاريخ أداة ذات قيود ذاتية.

المصلحة القومية National Interest :

يعد مفهوم المصلحة القومية من المفاهيم الأساسية في دراسة العلاقات السياسية الدولية، وفي تحليل السياسات الخارجية للدولة. ويمكن القول بأن المصلحة القومية تعكس الغايات العامة والمستمرة وطويلة الأمد التي تسعى الدولة إلى تحقيقها، ومن ناحية أخرى فإن وضوح مضمون المصلحة القومية في أذهان متخذي القرار الخارجي أو صانعي السياسية الخارجية يساهم في تحقيق هدفين :

١- أنه يؤدي إلى استقرار التوجهات العامة للسياسة الخارجية للدولة تجاه العالم الخارجي.

٢- أنه يمثل المعيار الحاكم The Controlling Criterion في عملية الاختيار بين البدائل عند اتخاذ القرارات الخارجية بصدد المواقف الخارجية.

وقد ذهب بعض أساتذة علم العلاقات الدولية إلى تعريف العلاقات الدولية بأنها تمثل «العمليات التي تسعى الدول المختلفة من خلالها إلى مواءمة مصالحها الوطنية مع المصالح الوطنية للدول الأخرى»[1]، وذلك

---

(1) Lerche Jr., C. & Said, A.; Concepts of International Politics (Prentice - Hall, Inc., Englewood Cliffs, N. J., 1979), p. 27.

لقناعتهم بأن مفهوم المصلحة القومية يمثل أحد المفاهيم المحورية لذلك العلم بدرجات متفاوتة[1]، يتحدد على مقتضاها شكل العلاقة بين هذه الدول وما إذا كانت علاقة صداقة أم عداء فضلاً عن درجة أو مستوى الصداقة أو العداء. غير أن ذلك لا ينفى امكانية وجود تعارض في بعض المصالح حتى فيما بين الدول الصديقة ومن بين الأمثلة البارزة الدالة على ذلك :

- موقف الولايات المتحدة الأمريكية من بريطانيا وفرنسا إبان أزمة السويس ١٩٥٦.
- موقف الولايات المتحدة بين بريطانيا والأرچنتين في حرب فوكلاند.
- سياسة فرنسا الاستقلالية في عهد ديجول في مواجهة الهيمنة الأمريكية.
- سياسة الاوستبوليتيك الالمانية في عهد ڤيلي براندت الساعية نحو الانفتاح على الشرق.
- الخلاف بين الولايات المتحدة ودول أوروبا الغربية حول امداد الاتحاد السوڤيتي بالتكنولوچيا اللازمة لانشاء خط أنابيب الغاز في سيبريا في أعقاب غزوه لأفغانستان.
- الحرب التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية من ناحية وبين دول السوق الأوروبية المشتركة أو اليابان من ناحية أخرى. ومن ناحية أخرى فثمة امكانية لوجود بعض المصالح المشتركة حتى فيما بين الدول المتعادية في مواقف معينة.
- تشابه الموقف الأمريكي والسوڤيتي من العدوان الانجلو – فرنسي على مصر عام ١٩٥٦.

---

(1) Scott; op. cit; p. 128 - 129.

وتعتبر عملية وضع تعريف محدد لمفهوم المصلحة القومية من أصعب المشكلات التي تواجه المهتمين بعلم العلاقات الدولية، نظراً لإتساع وشمول مضمون هذا المفهوم. ويمكن تعريف المصلحة القومية بأنها تمثل «كل قيمة ذات أهمية لأي من اللاعبين الدوليين يسعى إلى تحقيقها أو الحفاظ عليها أو العمل على زيادتها»[1].

كذلك فثمة من حاول تعريف مفهوم "المصلحة القومية" من خلال التعريف بمضمون هذه المصلحة، والذي "يتمثل فيما تسعى الدول إلى تحقيقه من أهداف، وما تعمل على حمايته في مواجهة الدول الأخرى". وفي هذه الحالة يمكن تعريف المصلحة القومية بأنها تمثل «محصلة أهداف الدولة في المجال الخارجي»، والتي تتضمن – على سبيل المثال – المحافظة على قدر مقبول من الاستقلال السياسي، وحماية السيادة الوطنية، وسلامة الكيان الإقليمي للدولة، فضلاً عن تحقيق الاستقرار الاجتماعي والاقتصادي والعمل على زيادة الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية، وكذلك العمل على حماية الشخصية القومية والثقافة الوطنية من أخطار الغزو الخارجي والدفاع عن أيديولوجية الدولة والعمل على نشرها في الخارج، وكل ما من شأنه الحفاظ على المكانة الدولية للدولة وزيادة قدرتها[2].

هذا ويمكن القول بأن مفهوم المصلحة القومية قد تطور انطلاقاً من

---

(1) An Interest is any ralue important to an actor that it urshes to attain, preserve, or increase.
ورد في: Scott, A; **The Functionning of the International Plitical System** (The Macmillan Co., New York, 1967), p. 126.

(2) Toma, P. & Gorman, R.; International Relations: Understanding Global Issues (Brooks/ Cole Pub. Co: California, 1990), p. 30.

مفاهيم سابقة عليه – من الناحية التاريخية.، ففي أوائل العصور الحديثة كان مفهوم المصلحة الوطنية مرتبطاً بإرادة الأمير أو بمصلحة الملك صاحب السيادة غير أنه مع تطور المجتمعات وظهور مفهوم الدولة وانتشار الأفكار الديمقراطية، ارتبطت السيادة بالدولة وبالأمة أو الشعب ومن ثم أصبحت المصلحة القومية هي المعبرة عن المصلحة العليا للدولة، وبالتالي معبرة عن المصلحة العليا للجماعة ككل. وهناك مشكلات عديدة تثار بشأن تحديد مضمون المصلحة القومية للدولة ولاسيما في المجتمعات التي تأخذ بالتعددية السياسية، حيث تتعدد القوى التي تشارك في الحياة السياسية والتي تؤثر في عملية رسم السياسات العامة للدولة ومن بينها السياسة الخارجية ذلك فضلاً عن المشكلات التي تثار نتيجة تناسب مضمون المصلحة القومية مع القوة القومية للدولة، فالدول الكبرى عادة ما تكون أكثر ميلاً للتوسع في تفسير مضمون مصالحها القومية بصورة تتخطى مجرد الدفاع عن حدودها الإقليمية وأمنها المباشر.

وثمة تصنيفات عديدة ومتباينة للمصالح القومية للدولة، ومن بين هذه التصنيفات أو المعايير المختلفة يميز البعض بين :

١- **المصالح المادية**، كالتوسع الإقليمي أو العمل على زيادة الرفاهية الاقتصادية مثلاً.

٢- **المصالح الأدبية (المعنوية)**، كحماية الثقافة الوطنية ونشر الايديولوجية كذلك فثمة من يميزون – إنطلاقاً من معيار آخر – بين :

١- **المصالح المشتركة Common Interests**، وهي التي تكون عادة بين الدول التي تتبنى قيماً متشابهة أو التي تكون أهدافها متوافقة.

٢- **المصالح المتعارضة Conflicting Interests**، وهي تكون عادة بين

الدول التي تتبنى قيماً أو أهدافاً متعارضة، بحيث لا يتأتى تحقيق بعضها إلا على حساب التضحية بمصالح البعض الآخر.

٣- المصالح غير المتصلة Irrelevant to one another ، وهي التي لا يوجد بينها أي ارتباط، ومن ثم لا يؤثر تحقيق بعضها على تحقيق البعض الآخر سلباً أو ايجاباً.

ومن ناحية أخرى فثمة تمييزاً – وفقاً لتصنيف آخر – بين :

١- المصالح الحيوية Vital Interests ، وهي تمثل الحد الأدنى والضروري من المصالح القومية التي لا يمكن للدول أن تتغاضى عن حمايتها دون أن تعرض بقاءها أو أمنها المباشر للخطر، وهي لذلك عادة ما تكون على استعداد للدخول في حروب مع الدول الأخرى من أجل الدفاع عنها والحفاظ عليها، ومن ضمن هذه المصالح الحيوية ما يتعلق عادة بحماية السيادة والأمن القومي وسلامة الكيان الاقليمي للدولة باعتبار أن هذه المصالح تمثل الركيزة الأساسية لبقاء الدولة واستمراريتها.

٢- المصالح الثانوية Secondary Interests ، وهي تعرف أحياناً بالمصالح غير الحيوية Non-vital وهي تشتمل على بقية المصالح الأخرى للدولة التي تسعى الدولة إلى حمايتها وإن كان سعيها هذا يقف دون حد الدخول في صراعات مسلحة من أجل الدفاع عنها.

وإذا أردنا أن نربط بين مفهومي الصداقة والعداء في البيئة الدولية وبين توافق أو تعارض المصالح لأمكننا القول بأن الصداقة في علاقات الدول (والتي قد تتخذ صورة سياسة التحالف) مرهونة بغلبة المصالح المشتركة فيما بينها على المصالح المتعارضة، والعكس صحيح بالنسبة لعلاقات العداء، وهكذا يمكننا أن نخلص إلى حقيقة مفادها أن "المصلحة الوطنية هي المحرك للسياسات الخارجية للدول".

ولعل مما يدلل على صحة ذلك ما قاله اللورد بالمرستون رئيس الوزراء البريطاني عام ١٨٤٨ في معرض حديثه عن السياسة الخارجية البريطانية من أن بريطانيا ليس لها أصدقاء دائمين أو أعداء دائمين و "إنما لها مصالح دائمـــة"(١). ويتضح مما سبق أن فن السياسة الخارجية هو فن إدارة التعامل مع الدول الأخرى على مقتضى المصالح القومية.

غير أنه على الرغم من كون تعارض المصالح القوميـة للدول يعد من أبرز السمات التي تتسم بها العـلاقات الدولية فإنه من غير الممكن – مع ذلك – القـول بأن مصـالح الدول تكون مـتعـارضـة أو متطابقة (مـشـتـركـة) بصورة مطلقة، فعادة ما تكون علاقات الدول قائمة على أساس خليط من المصالح المشتركة والمتعارضة.

كذلك فإنه نظراً للطبيعة الديناميكية (الحركية) التي تتسم بها العلاقات الدوليـة، ونظراً لما يطرأ على الأوضاع الدولية من تغير متلاحق فضلاً عن امكانية تغير مواقع الدول على سلم تدرج القوة الدولي فإن ثمة امكانية لتبدل المصـالح القـومـيـة للدول أو تغيرها في بعض الأحـيـان مما ينعكس بصـورة مباشرة على علاقات الصداقة والعداء فيما بينها ويتضح ذلك بصورة جلية في تبدل المحالفات ومن الأمثلة الدالة على ذلك :

- الميثاق الألماني الروسي عام ١٩٣٩ وما أعقبه من محاولة هتلر غزو الاتحاد السوفيتي.

---

(1) "It is a narroor policy to suppose that this country or that is to be marked out as the eternal ally or the perpetual enemy. Our interests are eternal and perpetual and these interests it is our duty to follow".
ورد في: Hartmann; op. cit; p. 557.

- التحالف الغريب بين الدول الغربية وبين الاتحاد السوفيتي إبان الحرب العالمية الثانية.
- تحول مصر عن الارتباط بالاتحاد السوفيتي (والذي تمثل في قرار انهاء خدمة الخبراء السوفييت عام ١٩٧٢) وتقاربها مع الولايات المتحدة.

ولعل فيما سبق ما يؤكد على أن علاقات التحالف الدولي هي علاقات عارضة أو مؤقتة اقتضتها ظروف الالتقاء العارض والمؤقت بين المصالح الوطنية للدول ومن ثم فهي مرهونة ببقاء هذا التلاقي في المصالح.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد أيضاً إلى ما لإعتبارات المصلحة القومية من أهمية بالغة في تفسير السلوك المزدوج (المتناقض) لبعض الدول (ما يعرف أحياناً بالكيل بمكيالين) ومن أمثلة ذلك:

- موقف الولايات المتحدة من غزو العراق للكويت ومن امتلاك العراق للأسلحة المتطورة وموقفها من اسرائيل.
- تنديد الولايات المتحدة بالتدخل السوفيتي في افغانستان والتدخل الأمريكي والغربي في الخليج في أعقاب الغزو العراقي للكويت.
- تنديد الولايات المتحدة بانتهاك حقوق الإنسان في الدول الشيوعية إبان الحرب الباردة وفي بعض الدول المناوئة لسياستها بينما تتغاضى عن انتهاكات حقوق الإنسان في اسرائيل وفي جنوب أفريقيا.
- تدخل الاتحاد السوفيتي في المجر عام ١٩٥٦ وتنديده بالعدوان الثلاثي على مصر في نفس العام.

ومن ناحية أخرى تلعب المصلحة القومية دوراً حاسماً في تحديد طبيعة السياسات الخارجية التي تنتهجها الدول من حيث سعيها إلى المحافظة على

الوضع القائم (الراهن) أو سعيها إلى التعديل فيه وفي هذا الاطار يمكننا أن نميز بين نوعين من السياسات :

١- سياسات الابقاء على الوضع القائم Status Quo Policies :

وهي السياسات التي تهدف إلى الابقاء على صورة توزيع القوة في نسق دولي معين باعتبار أن هذا التوزيع الراهن يخدم مصالحها الوطنية ولما له من أثر إيجابي على تحقيق أهدافها الخارجية.

٢- سياسات تعديل الوضع الراهن Revisionist Policies :

وهي السياسات التي تهدف إلى تعديل صورة توزيع القوة في نسق دولي معين باعتباره لا يتفق مع المصالح القومية للدول التي تنتهج هذه السياسات أو يعرقل امكانية تحقيقها لأهدافها الخارجية.

الفصل الثاني

العوامل المؤثرة في السياسات الخارجية للدول



الفصل الثاني

العوامل المؤثرة في السياسات الخارجية للدول

تتأثر عملية رسم السياسة الخارجية للدولة بمجموعة من العوامل أو المؤثرات التي تساهم في تشكيل وتوجيه تلك السياسة، وتمثل هذه العوامل سواء أكانت عوامل خارجية أو داخلية – مدخلات – بالنسبة لعملية رسم السياسة الخارجية للدولة وتتفاعل هذه المؤثرات الخارجية والداخلية لتسفر في نهاية الأمر عن صدور القرار الذي يمثل الناتج النهائي لهذه العملية والذي يتم عن طريقه وضع السياسة الخارجية للدولة موضع التنفيذ.

أولاً: العوامل الخارجية:

١- النسق الدولي:

ليس من شك في أن السياسة الخارجية للدولة انطلاقاً من كونها تمثل السلوك الخارجي للدولة – تتأثر بالحالة التي عليها النسق الدولي الذي تتفاعل الدولة من خلاله مع غيرها من الدول، فالنسق الدولي لا يعدو أن يكون سوى محصلة تفاعل السياسات الخارجية للدول الأعضاء فيه.. هذا وتتحدد الصورة التاريخية للنسق الدولي تبعاً لعنصرين: بنية النسق وذلك من حيث عدد أعضاؤه وعدد قواه القطبية.. ونمط التفاعلات السائدة في اطار هذا النسق والتي تتمثل في القواعد السلوكية التي تحكم العلاقات بين أعضاء النسق..

وقد شهدت العلاقات الدولية صورتين تاريخيتين من صور الانساق الدولية وهما النسق الدولي متعدد الأقطاب والنسق الدولي ثنائي القطبية.

وتمر العلاقات الدولية في الوقت الراهن بمرحلة تحول تاريخي في صورة النسق الدولي العالمي بعد تفكك أحد قطبي النسق الثنائي «الاتحاد السوفيتي».. وقد دفعت هذه التحولات بالبعض إلى القول بأن النسق العالمي الراهن قد تحول إلى نسق احادي القطبية وإن كنا نرى أن هذا الوضع الراهن لا يمثل سوى مرحلة انتقالية سرعان ما تختفي مخلفة وراءها صورة جديدة أكثر استقراراً للنسق العالمي.

ومهما يكن من أمر الصورة التاريخية المرتقبة للنسق العالمي فإنه لا خلاف أن هذه الصورة أو تلك إنما تلقي بظلالها على طبيعة السياسات الخارجية للدول الأعضاء في هذا النسق.

ويمكننا أن نسوق في هذا المقام أمثلة دالة على مدى تأثر السياسات الخارجية للدول بالحالة التي عليها النسق حالة الردع النووي المتبادل بين القطبين وضعت قيوداً على سياساتها الخارجية وعلى امكانية تصعيد المواجهات بينهما وظهور مفهوم إدارة الأزمات.

* تغير مواقف بعض الدول من بعض القضايا والمشكلات الخارجية في أعقاب التغيرات الأخيرة التي طرأت على صورة النسق الدولي بزوال الاتحاد السوفيتي كقوة قطبية – سوريا تتفاوض مع اسرائيل – وليبيا تظهر قدراً أكبر من المرونة والاعتدال في مواقفها مع الغرب.

* نجاح محاولات تسوية مشكلات اقليمية ظلت معلقة خلال سنوات الحرب الباردة وذلك في ظل الانفراج الذي حدث بين قطبي النسق ثنائي القطبية مؤخراً «كوريا – اليمن – الوحدة الالمانية والسعودية تقيم علاقات ديبلوماسية مع الاتحاد السوفيتي بعد حرب تحرير الكويت.

*** الاتحاد السوفيتي يقيم علاقات دبلوماسية مع اسرائيل :**

* تدخل الولايات المتحدة عسكرياً ضد العراق خلال حرب تحرير الكويت بينما لم تتمكن من ذلك خلال الحرب الباردة أثناء ثورة عبد الكريم قاسم عام ١٩٥٨.

* استطاعت دول أوربا الشرقية أن تتحلل من سيطرة الشيوعية في ظل تبني جورباتشوف للسياسات الاصلاحية، بينما لم تتمكن من ذلك خلال الخمسينات والستينات.

٢- الفعل ورد الفعل :

في أحيان كثيرة يكون القرار الخارجي هو مجرد رد فعل من جانب الدولة لقرار خارجي اتخذته دولة أخرى في مواجهتها أو رد فعل لسلوك معين من جانب دولة أخرى. وتؤكد بعض الدراسات أن السلوك العدواني أو السلوك التعاوني للدولة في المجال الخارجي عادة ما يكون الباعث وراءه سلوك مماثل من جانب دولة أخرى. ومن أبرز الأمثلة الدالة على ذلك :

- فكرة المحالفات والمحالفات المضادة: حلف وارسو ١٩٥٥ قام كرد فعل على انضمام المانيا الغربية لحلف الأطلنطي.
- قرار السادات بطرد الخبراء السوڤييت جاء كرد فعل لمماطلة السوڤييت في امداد مصر بالأسلحة وأملاً في تحسين علاقاته بالولايات المتحدة بعد ما تلقى وعوداً بتحسين العلاقات الأمريكية - المصرية في حالة قيامه بذلك.
- الضغوط التي مارسها "دالاس" وزير الخارجية الأمريكي على عبد الناصر لحمله على الانضمام إلى حلف بغداد مقابل الحصول على السلاح الغربي دفعته إلى التحول إلى طلب السلاح من السوڤييت (صفقة الأسلحة التشيكية)، ونفس الشئ بالنسبة لسحب عرض تمويل السد العالي.

- التدخل العسكري في لبنان ١٩٥٨ لنجدة نظام كميل شمعون الموالي للغرب كان نتيجة التخوف من حدوث انقلاب من جانب التيار الناصري القومي الموالي للسوفييت.

ثانياً: العوامل الداخليــة:

١- العوامل الجغرافية:

ربط أتباع مدرسة الجيوبوليتكس بين العوامل الجغرافية «الموقع – المساحة – المناخ – التضاريس – مواقع المرور الدولية – الجزر المنعزلة – الدول المطلة على البحار المفتوحة والدول المحصورة» وبين قوة الدولة وسلوكها الخارجي.. فأشار Ratzel – إلى أن الموقع الجغرافي يمثل بذاته قيمة سياسية.. وأشار «نابليون» إلى أن الجغرافيا هي التي تملي السياسة الخارجية.

وقد قدمت عدة نظريات في مجال الجيوبوليتكس منها: نظرية ماكيندر عن المراكز الطبيعية للقوة – ونظرية ماهان عن القوة البحرية – ونظرية هوشوفير عن المجال الحيوي.

هذا وقد تباينت الآراء حول أثر الأوضاع الجغرافية على الساسات الخارجية فبينما قدم «أتباع المدرسة الألمانية» «فكرة الحتمية الجغرافية» ذهب أنصار «المدرسة الفرنسية» إلى ضرورة أخذ العوامل الاجتماعية في الاعتبار «فكرة النسبية الجغرافية».

وعلى الرغم مما يقال عن أن التطور التكنولوجي قد قلل من أثر العوامل الجغرافية المتحكمة في قرارات السياسة الخارجية إلا أنها لا تزال تؤثر في تلك السياسات، «فاتساع أراضي الدولة أو تحكمها في مواقع مرور دولية هامة لايزال يمثل عنصراً هاماً في تشكيل قوة الدولة وسلوكها الخارجي.

أمثلة على أثر الاعتبارات الجغرافية على السياسات الخارجية :

بالنسبة للموقع : اتخذت أمريكا في فترة معينة سياسة العزلة نظراً لبعدها الجغرافي ومن ثم عدم شعورها بالتهديد الخارجي.

بالنسبة للمساحة : ان المساحة الشاسعة لكل من الاتحاد السوفيتي والصين شكلت خطوط دفاعية طبيعية.

بالنسبة للمناخ : قضى الجليد والبرودة على محاولات «نابليون» ثم «هتلر» في غزو الاتحاد السوفيتي.

بالنسبة للتضاريس : سعي اسرائيل للسيطرة على «الجولان» وقناة السويس لأهميتهما الاستراتيجية باعتبارهما عائقين طبيعيين. أيضاً شكلت «جبال البرانس» عائقاً طبيعياً أمام محاولات فرنسا التوسع في أسبانيا.

بالنسبة لمواقع المرور الدولية: مصر وقناة السويس - ايران والتهديد بغلق مضيق هرمز - أسبانيا وتحكمها في «مضيق جبل طارق» جعلها تنضم إلى حلف الأطلنطي - «تركيا» وسيطرتها على «مضيقي البوسفور والدردنيل» جعل الاتحاد السوفيتي يسعى إلى تحسين علاقاته بها - «اليمن الجنوبي واثيوبيا» وتحكمهما في مضيق باب المندب جعل الاتحاد السوفيتي يسعى للسيطرة عليهما.

بالنسبة للأنهار كمصدر رئيسي من مصادر المياه:

- فإن الحروب المقبلة ستكون على الموارد الطبيعية ومنها موارد المياه.
- الخلافات بين دول حوض النيل حول اقتسام المياه.
- الخلافات بين تركيا وسوريا على مياه نهر «......».
- سعي اسرائيل للحصول على المياه من بحيرة طبرية ومن سهل البقاع اللبناني «نهر الليطاني».

بالنسبة للصحاري كخط دفاع طبيعي :

- صحراء الربع الخالي في جنوب السعودية.
- بحر الرمال الأعظم على الحدود المصرية الليبية الجنوبية.

بالنسبة للجزر: أدى موقع كل من بريطانيا واليابان كجزر إلى تنامي قوتهما البحرية وبالنسبة للتجاور الجغرافي: قد ينشأ عنه مشكلات حدودية.

- مشكلة حلايب بين مصر والسودان فى طريقها للحل.
- مشكلة جزر أبو موسى وطنب الكبرى والصغرى بين الامارات المتحدة وايران.
- الخلاف الحدودي حول اقليم الالزاس واللورين بين المانيا وفرنسا.

٢- العوامل الاقتصادية :

ان الحرب كقرار سياسي تفسر اقتصادياً بدافع السيطرة على الموارد الاقتصادية ومن الملاحظ أن غالبية الدول الكبرى على مر التاريخ كانت ثرية من الناحية الاقتصادية أو من حيث الموارد التي تملكها. ويحتاج بناء قوة الدولة إلى توفر القدرة الاقتصادية «بذهبي أعد الجند، وبجندي أحقق مزيداً من الذهب»، وقد تتعرض الدولة لضغوط اقتصادية خارجية تدفعها إلى اتخاذ قرار خارجي معين أو إلى تبني موقف معين أو انتهاج سياسة معينة «دور الدبلوماسية الاقتصادية»، ومن أمثلة ذلك :

- تراجع بريطانيا عن موقفها خلال أزمة السويس بسبب التهديد الأمريكي بضرب الجنيه الاسترليني وفرض حظر على الامدادات البترولية لبريطانيا من أمريكا اللاتينية.
- تدهور الأوضاع الاقتصادية في الاتحاد السوفيتي دفع جورباتشوف عن التخلي عن الاستمرار في سياسة المواجهة مع الغرب.

أمثلة لتوضيح أثر الاعتبارات الاقتصادية على السياسات الخارجية للدول :

- الحرب بين تشاد وليبيا بسبب على المناطق التي يتوافر فيها خام اليورانيوم في تشاد.
- صراع القوى الكبرى للسيطرة على منطقة الخليج الغنية بالبترول.
- الغزو العراقي للكويت بسبب السعي للسيطرة على بتروله.
- فسر البعض سياسة العزلة التي انتهجتها الولايات المتحدة بسبب شعورها بالاكتفاء الذاتي اقتصادياً.
- الصراع بين المانيا وفرنسا حول اقليم الالزاس واللورين لغناه بالموارد.
- ازدياد امكانية لجوء الدول الكبرى إلى استخدام سلاح الغذاء للضغط على الدول الفقيرة والتأثير في سياساتها الخارجية خاصة في ظل مشكلة التصحر والجفاف وندرة الغذاء.

٣- العوامل الثقافية والشخصية القومية :

ان السياسة الخارجية لأي دولة تستهدف التأثير في السلوك الخارجي للدول الأخرى وتتم عملية التأثير في سلوك الآخرين واراداتهم من خلال التأثير في محددات هذا السلوك «سواء الفردي أو الجماعي». وتعتبر العوامل الثقافية من أفكار وقيم وتقاليد وأعراف وكذلك عامل الشخصية القومية من أهم محدات السلوك على المستوى الاجتماعي ومن ثم من العوامل الهامة الموجهة للسلوك السياسي. ويقصد بالشخصية القومية النمط العام من أنماط الشخصية وبمعنى آخر الشخصية التي تجمع الخصائص أو السمات التي يشترك فيها غالبية سكان الدولة.

على أساس أن مواطني أي دولة تجمعهم خصائص سيكولوجية مشتركة تجعل لهم تكويناً نفسياً مميزاً وعلى هذا فإن النخبة التي تشارك في عملية صنع القرار في دولة ما تتأثر بحكم انتمائها إلى شعب الدولة بنفس الخصائص النفسية وبنفس مقومات الشخصية القومية..

ومن ثم فإن الفهم العميق والصحيح للسياسة الخارجية لدولة ما يتعين أن يأخذ في الاعتبار أثر الشخصية القومية... ومن ناحية أخرى فإن فهم مقومات الشخصية القومية لشعب ما يتيح امكانية التنبؤ بردود أفعال هذا الشعب أو بردود أفعال متخذي القرار فيه.

ثم أن الفهم الصحيح للخصائص السيكولوجية لشعب ما يساعد على اختيار الأسلوب الأمثل للتعامل معه فيما يتصل بخيارات السياسة الخارجية. هذا على المستوى الجماعي أما على المستوى الفردي فيمكن ذلك من خلال دراسة شخصية متخذ القرار ذاته حتى يكون في استطاعة بعض الدول التنبؤ بردود أفعاله.. غير أنه لا يمكن الاعتماد على عنصر الشخصية القومية وسماتها فقط في تفسير أو تحليل السياسات الخارجية للدول... كذلك يتعين أن نأخذ في الاعتبار امكانية تغير سمات الشخصية القومية على المدى الطويل بعامل التجارب التاريخية التي يمر بها شعب معين.. فقد أدت هزيمة ألمانيا في الحربين العالميتين وكذلك هزيمة اليابان في الحرب العالمية الثانية إلى طمس الروح العسكرية عند الشعبين كذلك تحولت السويد من قوة عدوانية في أوربا في الماضي إلى دولة تدعو إلى السلام.. فضلاً عن تحول الولايات المتحدة عن سياسة العزلة إلى التدخل في الشئون العالمية.

هذا وقد قام علماء النفس الاجتماعي «سيجفريد» بدراسات توصلوا عن طريقها إلى مجموعة من الخصائص المشتركة أو السمات العامة للشخصية الوطنية لبعض الدول والشعوب..

أمثلة على السمات العامة للشخصية الوطنية لبعض الشعوب :

- الشخصية القومية الألمانية تتسم بالاحساس بالقوة المرتبطة بالقسوة والصرامة والتسلط وبصفات النظام والجدية والمثابرة والتكاتف والشعور بالجماعة.
- الشعب الايطالي والفرنسي يتسم بالتفكير العقلاني والمنطقي ويتصف بالكبرياء والزهو والعاطفة والارتباط بالأرض والأسرة وحب النقد وروح التضحية والحرص على المال.
- الشعب البريطاني يتسم بالتفكير العملي والعناد والمحافظة والطاعة والانضباط.
- الشعب الأمريكي يتسم بالتفكير المادي وروح المنافسة والكرم والشعور بالقوة والقدرة على التحكم في الأحداث.

٤ - الايديولوجية «الاعتبارات العقائدية والمذهبية» :

تمثل الايديولوجية فكراً مذهبياً تعتنقه جماعة ما وتسعى إلى تنظيم المجتمع استناداً إليه في كافة قطاعات الحياة الاجتماعية والسياسية والاقتصادية تحقيقاً لصورة المجتمع الأمثل من وجهة نظرهم.

والايديولوجية على هذا النحو هي من أهم العوامل الثقافية المحددة للسلوك الفردي والجماعي باعتبارها تحدد الغايات التي يسعى الفرد أو الجماعة إلى تحقيقها.

ومن ثم فلا غرو أن تتلون السياسات العامة للدولة ومن بينها السياسة الخارجية في الدولة التي تعتنق ايديولوجية معينة بصبغة ايديولوجية. ومن هنا تتوافق السياسات الخارجية للدول التي تدين بنفس الايديولوجيات أو القيم

العليا – بينما تزداد احتمالات الصدام والصراع بين الدول التي تعتنق ايديولوجيات متضادة.

هذا وقد لعبت الايديولوجية دوراً بارزاً في العلاقات الدولية خلال سنوات الحرب الباردة بين المعسكرين كما انقسم العالم بين كتلتين متعاديتين ايديولوجياً وازدادت حدة سياسات الاستقطاب من جانب كل قطب لاحتذاب دول العالم الثالث غير المنحازة إلى جانبه.

وقد مثلت الايديولوجية أبرز الأدوات المستخدمة في اطار سياسات الاستقطاب.

أمثلة على أهمية عنصر الايديولوجية كمؤثر فى السياسات الخارجية للدول:

- الصراع الايديولوجي بين المعسكرين الرأسمالي والشيوعي في أعقاب الحرب العالمية الثانية.
- التحولات التي طرأت على السياسة الخارجية الايرانية في أعقاب ثورة الخميني.
- الحروب الدينية بين البروتستانت والكاثوليك في أوربا خلال العصور الوسطى.
- أثر الايديولوجية النازية الداعية إلى سيطرة الجنس الآري على بقية الأجناس.
- الخلاف الصيني – السوفيتي حول تفسير الايديولوجية الشيوعية فيما يتصل بحتمية الصراع مع الدول الرأسمالية أو امكانية التعايش معها.

٥- نمط الزعامة «شخصية القيادة السياسية» :

لا يمكن انكار دور الزعامة السياسية المسئولة عن توجيه السياسة الخارجية للدولة في التأثير عليها فيما يتصل بتحديد الأهداف واختيار أساليب تنفيذها.

ومما يؤكد على صحة ذلك التصور أن التغير في أنماط الزعامات أو القيادات السياسية الحاكمة ينتج عنه في أحيان كثيرة تغيرات هامة وتحولات جذرية في توجهات السياسة الخارجية للدولة.

ويبرز دور القيادة السياسية في التأثير على السياسة الخارجية للدولة في النظم الديكتاتورية والشمولية التي ينعدم فيها دور المؤسسات السياسية الرسمية في رسم السياسات الخارجية للدولة، وهو ما قد يتسبب في حدوث تحولات جذرية في توجهات السياسات الخارجية لهذه الدول مع تغير قياداتها السياسية. وذلك على العكس في النظم الديمقراطية التي تتسم سياساتها الخارجية بالاستمرارية والثبات النسبي. كذلك فإن للعامل الشخصي دوراً بارزاً في التأثير على السياسات الخارجية للدول ولاسيما في حالات القيادات الكاريزمية...

وفي بعض الأحيان يكون نفوذ القائد السياسي وتأثيره على السياسة الخارجية مطلقاً ومن هذه الأمثلة: هتلر ألمانيا النازية - ستالين الاتحاد السوفيتي - غاندي ونهرو الهند - تيتو يوغوسلافيا - ماوتسي تونج الصين - ديجول فرنسا - فرانكو أسبانيا - سوكارنو اندونيسيا - نكروما غانا - عبد الناصر مصر - تشرشل بريطانيا - موسوليني ايطاليا.

عوامل القوة القومية «الامكانات المتاحة للدولة» :

ان السياسة الخارجية الناجحة يتعين أن ترسم في ضوء الامكانات الفعلية

المتاحة للدولة من عوامل القوة سواء فيما يتعلق بتحديد الأهداف القومية أو باختيار الأساليب أو الأدوات التي تكفل تحقيق هذه الأهداف. كذلك فإن القوة النسبية للدولة «قوة الدولة مقارنة بقوة الدول المحيطة بها» قد تساهم في تشكيل طبيعة سلوك هذه الدول تجاهها، فالقوة المحدودة نسبياً للدولة قد تدفع بالدول المحيطة بها إلى محاولة التوسع أو تحقيق مكاسب سياسية أو اقليمية على حسابها.

ومن ناحية أخرى فإن موقع الدولة على سلم تدرج القوة الدولي هو الذي يمكن الدولة من اختيار نوعية السياسات الخارجية التي تتناسب مع قدراتها من حيث قبول الوضع الدولي السائد أو محاولة التعديل فيه إذا كان غير متفق مع مصالحها.

وهناك حقيقة مركبة في هذا الصدد مؤداها: أن نجاح السياسة الخارجية لأية دولة يعتمد إلى حد كبير على مدى نجاح القائمين عليها في الموائمة بين أهداف الدولة و قدراتها.

وأن العوامل المهيئة لقدرة الدولة متعددة «طبيعية واجتماعية».. وأن قياس قوة الدولة أو مقارنة القوة النسبية للدولة بقوى الدول المحيطة بها أمر عسير نظراً لغلبة الاعتبارات الكيفية في مجال تحديد قوة الدولة الفعلية.. وأن لعنصر الارادة دوراً كبيراً في إمكانية الاستفادة من عوامل القوة المتاحة للدولة وفي تحويلها إلى قدرة فاعلة ومؤثرة في العلاقات الدولية.

بعض الأمثلة على ضرورة أن تتلاءم الأهداف الخارجية للدولة مع قوتها النسبية:

- تزايد دور الولايات المتحدة في الشئون الدولية بعد الحرب العالمية الثانية وتحولها إلى قطب من قطبي النسق العالمي – بينما تراجعت أدوار القوى

الأوروبية القديمة ،أقطاب النسق المتعدد، تبعاً لتراجع مواقعها على سلم تدرج القوة الدولية.

- قرار عبد الناصر بتأميم القناة دون أن تكون لديه القدرة الفعلية على التصدي لبريطانيا وفرنسا.
- تصعيد جمال عبد الناصر لحدة تهديداته للمصالح الغربية في الشرق الأوسط بعد نجاحه في أزمة السويس. دفع بالولايات المتحدة إلى محاولة اسقاطه عن طريق استدراج اسرائيل له في حرب ١٩٦٧.
- قرار صدام حسين بغزو الكويت لم يأخذ قدرات العراق ومدى المخاطر المحتملة التي يمكن أن يتعرض لها الشعب العراقي ومدى قدراته على مواجهة هذه المخاطر.

الفصل الثالث

عملية صنع القرار الخارجي

الفصل الثالث

عملية صنع القرار الخارجي

لكل دولة برنامج عمل يحكم سلوكها في المجال الخارجي وهو ما يعرف بالسياسة الخارجية ويتضمن هذا البرنامج الأهداف التي تسعى الدولة لتحقيقها في المجال الخارجي والتي تعكس مصالحها الوطنية فضلاً عن الوسائل الكفيلة بتحقيق هذه الأهداف.

ويتم وضع هذه السياسة موضع التنفيذ الفعلي من خلال إصدار القرارات الخارجية بصدد المواقف الخارجية المحددة بحيث تؤدي المحصلة النهائية لتلك القرارات إلى تحقيق الأهداف الخارجية للدولة.

لكن ما الفرق بين مفهومي صنع السياسة الخارجية والقرار الخارجي – نستطيع أن نميز بين المفهومين على النحو التالي :

١- **صنع السياسة الخارجية :** يقصد به الاطار العام للسلوك الخارجي للدولة والذي يحدد اتجاهات وأبعاد القرارات الخارجية التي تتخذ فيما بعد.

٢- **صنع القرار الخارجي :** هو عملية اختيار أقدر الوسائل على تحقيق هدف معين وهكذا يتضح أن القرار الخارجي هو بمثابة الجزء من الكل بالنسبة للسياسة الخارجية كذلك فإن السياسة الخارجية عادة ما تتسم بالثبات النسبي بينما يتسم القرار الخارجي بأنه ذو طبيعة مؤقتة لمواجهة موقف محدد زماناً ومكاناً.

ولتوضيح العلاقة بين السياسة الخارجية والقرار الخارجي يمكننا أن نذكر «كمثال» أن السياسة الخارجية الأمريكية في أعقاب الحرب العالمية الثانية كانت تستهدف حصر نطاق المد الشيوعي في المناطق المختلفة من العالم

وقد شكل هذا التوجه أو الاطار العام للسياسة الأمريكية آنذاك ما عرف "بسياسة الاحتواء" وفي اطار تلك السياسة اتخذت الولايات المتحدة مجموعة من "القرارات" التنفيذية بهدف وضع تلك السياسة موضع التطبيق ومن أمثلة هذه القرارات :

- قرار الولايات المتحدة بتقديم المساعدات الاقتصادية لدول أوربا الغربية في اطار «مشروع مارشال».
- قرار الولايات المتحدة بانشاء حلف الأطلنطي NATO بهدف ربط أوربا الغربية عسكرياً.

مراحل «خطوات» عملية صنع القرار الخارجي :

تمر عملية صنع القرار بعدة مراحل رئيسية :

١- تقييم الموقف.

٢- تحديد الهدف المراد تحقيقه عن طريق اتخاذ القرار.

٣- البحث عن البدائل أو الوسائل.

٤- الاختيار بين البدائل.

٥- متابعة تنفيذ القرار الخارجي بعد تنفيذه.

أولاً: تقييم الموقف :

أي تحديد طبيعة الموقف الخارجي الذي تواجهه الدولة والذي سيصدر القرار بصدد التعامل معه وتتضمن عملية تقييم الموقف تحديد أثر ذلك الموقف على المصالح القومية للدولة. وتحديد الأطراف المؤثرة والمتأثرة بهذا الموقف – ودراسة احتمالات تطور الموقف وهل يقتضي الموقف أن تقوم الدولة بتحرك على المستوى الدولي.. ثم دراسة ردود الأفعال المتوقعة ومدى

قدرة الدولة على مواجهة ردود الأفعال.. وما هي امكانية التراجع عن القرار. والواقع أن هناك صعوبات تتعلق بعملية تقييم الموقف إذ أنها تقتضي توفر الخبرة والحنكة ومعرفة كافة الحقائق والمعلومات المتصلة بالموقف.. هذا وثمة تصنيفات متنوعة للمواقف الخارجية التي يمكن أن تواجهها الدولة في علاقاتها مع العالم الخارجي منها تقسيم Snyder –.

أ - المواقف ذات الهيكل المحدد / المواقف الهلامية:

وذلك استناداً إلى درجة الوضوح أو الغموض التي يتسم بها الموقف.

ب- المواقف الضاغطة/ المواقف غير الضاغطة:

وذلك استناداً إلى مدى ما يفرضه الموقف أو يحتمه الموقف من ضرورة القيام بتصرف معين أو نمط سلوكي وقد يكون هذا الضغط نابعاً من داخل الدولة أو من خارجها.

جـ- المواقف الحرجة/ المواقف غير الحرجة:

استناداً إلى مدى تأثير هذه المواقف على الأهداف القومية للدولة وعلى مصالحها وهل يمثل الموقف تهديداً لهذه الأهداف.

د - المواقف الانفعالية/ المواقف غير الانفعالية:

استناداً إلى درجة التوتر أو الاستفزاز الذي يمثله الموقف بالنسبة لصانع القرار.

هـ- المواقف المستمرة/ المواقف العارضة:

استناداً إلى معيار البعد الزمني أو مدى استمرارية الموقف وما إذا كان يمثل موقفاً عارضاً أو طارئاً أم له خلفيات تاريخية.

وهناك نوع هام من المواقف الخارجية التي تواجهها الدول في أحيان كثيرة هو "موقف الأزمة" ويرى Hermann – أن الأزمة هي موقف خارجي يتسم بتوافر ثلاثة عناصر مجتمعة هي:

١- وجود تهديد للأهداف الخارجية للدولة.

٢- محدودية المدى الزمني «الوقت» أمام متخذ القرار.

٣- مفاجأة صانع القرار بالموقف.

الأزمة إذاً هي «تهديد كبير ووقت قصير ومفاجأة».

وتمثل مواقف الأزمات الخارجية موضوعاً هاماً في دراسة السياسات الخارجية لما لها من تأثير على عملية صنع القرار الخارجي. ويتضح ذلك من خلال أن وضع الأزمة عادة ما يجبر متخذي القرار على :

- تخطي الإجراءات البيروقراطية والروتينية وأن مواقف الأزمات عادة ما تؤدي إلى تكريس صورة الخصم كمعارض للقيم وللمصالح القومية للدولة.
- ثم أن مواقف الأزمات تدفع صانعي القرار الخارجي إلى تحديد أهدافهم بصورة أكثر تحديداً، وينعكس ذلك في صورة اختلاف أولويات الأهداف الخارجية خلال أوقات الأزمات عنها في الأحوال العادية.
- أيضاً فإن مواقف الأزمات قد تشكل دافعاً إلى حل مشكلات أو اتخاذ مواقف أو إجراءات ضرورية لم يكن قد سبق اتخاذها في الأوضاع العادية.
- وتؤثر مواقف الأزمات على نخبة صانعي القرار ذاتهم حيث قد يترتب عليها تقييم للأدوار التي يقوم بها كل واحد منهم ومن ثم فقد تسفر أزمة معينة عن دخول أعضاء جدد إلى جماعة صانعي القرار وخروج البعض الآخر.

- وقد تسفر هذه الأزمات عن إضافة إدارات أو هياكل تنظيمية جديدة في اطار المؤسسات القائمة على صنع القرار الخارجي.

ثانياً: تحديد الهدف المراد تحقيقه عن طريق اتخاذ القرار:

وهو الهدف الذي يعكس المصلحة القومية للدولة ويتمشى مع الاطار العام لتوجهات السياسة الخارجية للدولة ومع قدراتها الفعليـــة.. وقد تتم عملية تحديد الهدف إما قبل أو أثناء جمع المعلومات عن الموقف أو بعد ذلك مباشرة..

وبطبيعة الحال فكلما أمكن تحديد هذه الأهداف في وقت مبكر كلما أفاد ذلك في تحديد أكثر المعلومات ملائمة وفائدة.

ثالثاً: البحث عن البدائل:

وهي عملية استكشاف الطرق المختلفة التي يمكن بها إنجاز الأهداف التي تم اختيارها. أي البحث عن الوسائل المختلفة والمتاحة... وغني عن البيان في هذا الصدد أن نقول – أنه كلما ازدادت كفاءة القائمين على عملية اتخاذ القرار وكلما اتسعت قاعدة المعلومات المتاحة أمامهم عن الموقف كلما ساعد ذلك في التوصل إلى القرار السليم – إذ أن متخذ القرار لا يختار بين كل البدائل الممكنة على اطلاقها وإنما هو يختار – من الناحية الواقعية – بين البدائل الممكنة والمعروفة له فقط.

رابعاً: الاختيار بين البدائل:

وهي تمثل جوهر أو لب عملية اتخاذ القرار، إذ أنها تقوم على عملية المفاضلة بين البدائل الممكنة أو المتاحة بهدف التوصل إلى «القرار الرشيد».. وبمعنى آخر عملية اختيار البديل «أو القرار» الذي يكفل تحقيق الهدف بأكبر مستوى من الفعالية.

وبعض المواقف قد لا تدع أمام متخذ القرار سوى بديل واحد أو خيار واحد ومن ثم فلا مناص أمامه عن اختياره.. وتنطوي عملية الاختيار هذه على تحديد نوع أو طبيعة القرار.. والسلوك المطلوب وطريقة تنفيذه وتوقيت التنفيذ والأسلوب أو الأداة التي سيتم اللجوء إليها من بين الأدوات المختلفة للسياسة الخارجية.

وتستهدف عملية الاختيار بين البدائل التوصل إلى «القرار الرشيد».

ويعرف القرار الرشيد بأنه: القرار الأكثر ارتباطاً بحقائق الواقع والذي تتهيأ له أكبر قدر من فرص النجاح والفعالية. ويعرف أيضاً بأنه «القرار الذي يحقق للدولة أكبر عائد من المكاسب ويعرضها لأقل قدر من المخاطر والأعباء».

وهناك بعض المعايير الترشيدية التي يمكن أن تساهم في ترشيد عملية اتخاذ القرار ومن هذه العوامل :

- وضوح الأهداف أمام متخذ القرار.
- حساب المخاطر أي الموازنة بين المكاسب المتوقعة من وراء قرار معين وبين الأعباء أو المخاطر التي يمكن أن تترتب عليه أى إجراء «تحليل التكلفة والعائد لهذا القرار» مع ملاحظة صعوبة القيام بهذه الحسابات نتيجة لتشابك العلاقات الدولية.
- إدراك صانع القرار للواقع المحيط به على نحو صحيح.. فمتخذ القرار يتعامل مع بيئته أو مع الموقف المحيط به حسب ادراكه الشخصي لهذه البيئة ومن ثم فهو يتعامل مع صورة ذهنية معينة لهذه البيئة يحددها له ادراكه وليس مع الواقع الفعلي، ومن ثم فالادراك هو بمثابة المنظار الذي يرى من خلاله صانع القرار بيئته وهكذا فإن عملية الادراك في حقيقتها هي عملية اختيار لاشعورية بين معطيات الواقع.

خامساً: متابعة تنفيذ القرار الخارجي :

وهي تمثل المرحلة الأخيرة من مراحل عملية اتخاذ القرار ويطلق عليها مرحلة ما بعد القرار وهي تقوم على متابعة القرار الخارجي بعد صدوره بهدف التعرف على كيفية تفاعله مع البيئة الحقيقية «الحركية ومدى تأثيره فيها ومدى فعاليته والتعرف على ردود الأفعال التي نجمت عن القرار» ، وذلك حتى يمكن تعديله أو التراجع عنه أو الاستفادة من نتائج تطبيقه عند اتخاذ قرارات لاحقة في مواقف مشابهة.. وتنطوي هذه المرحلة أيضاً على امكانية قيام متخذي القرار بإصدار قرارات أخرى مكملة للقرار وكذلك تقديم المبررات والأسانيد التي تساهم في اقناع الرأي العام «المحلي أو العالمي» بالقرار بما يكفل له أكبر قدر من فرص النجاح والفعالية.

طبيعة النظام السياسي وأثره في عملية صنع القرار الخارجي :

١- عملية صنع القرار الخارجي بين النظم الديمقراطية والنظم السلطوية.

٢- عملية صنع القرار الخارجي بين النظم البرلمانية والنظم الرئاسية.

لا تتم عملية صنع القرار الخارجي في الفراغ وإنما هي تتم في اطار سياق سياسي معين يتمثل في النظام السياسي القائم في الدولة من حيث طبيعته وخصائصه وما إذا كان نظاماً ديمقراطياً أم شمولياً.. ومن هنا كان من الطبيعي أن تتباين ملامح وخصائص عملية صنع القرار الخارجي من دولة لأخرى تبعاً لاختلاف الهيكل السياسي وشكل النظام السياسي القائم في الدولة من حيث علاقة المؤسسات السياسية القائمة على رسم السياسات العامة وصنع القرار ببعضها البعض.. وكذلك من حيث مدى الديمقراطية والحرية السياسية المتاحة أمام القوى الاجتماعية غير الرسمية في التأثير على عملية رسم السياسات وصنع القرار في الدولة.

عملية صنع القرار الخارجي بين النظم الديمقراطية والنظم السلطوية :

تتسم عملية صنع القرار الخارجي في النظم الديمقراطية بعدة سمات :

أ - تعدد الجهات المشاركة في أو المؤثرة على عملية صنع القرار الخارجي الأمر الذي يؤدي إلى أن تتسم القرارات الخارجية لهذه الدول في بعض الأحيان بالتردد وبطء رد الفعل والتناقض أحياناً.

ب- ويشكل الرأي العام في الأنظمة الديمقراطية قيداً على متخذ القرار نظراً لارتفاع درجة الوعي السياسي وحرية تناول المعلومات «معارضة الرأي العام الأمريكي لسياسات التدخل العسكري في مرحلة ما بعد حرب فيتنام.

جـ- تخضع القرارات الخارجية في الدول الديمقراطية لدراسات مستفيضة قبل صدورها مما يزيد من احتمالات نجاحها.

د - تتسم السياسات الخارجية للدول الديمقراطية بالاستقرار والثبات النسبي لأنها أقل تأثراً بالعامل الشخصي أو بأهواء متخذ القرار ذاته.

هـ- تخضع السياسات الخارجية للدول الديمقراطية «لرقابة» من جانب هيئة التشريع ومن جانب الرأي العام.

سمات عملية صنع القرار الخارجي في النظم السلطوية :

- قلة عدد الجهات المشاركة في عملية صنع القرار الخارجي في هذه الدولة إذ يصل الأمر في بعض الأحيان إلى حد انفراد شخص واحد فقط هو الزعيم أو رئيس الدولة أو رئيس الحزب الحاكم بعملية صنع القرار الخارجي مما يؤدي إلى زيادة درجة تأثر القرارات والسياسات الخارجية لتلك الدول بالعامل الشخصي فضلاً عن اتسامها «بحدة التقلبات في المواقف الخارجية» - و «غلبة القرارات المفاجئة» و «غلبة الطابع الانفعالي» عليها.. فضلاً عن

كونـها تمثل ردود أفـعال لمواقــف الدول أكثـر من كـونـهــا قـرارات تحكمـهـا دوافع مدروسة.

أ – قرار الرئيس/ جمال عبد الناصر بتأميم قناة السويس رد فعل انفعالي لقرار الدول الغربية بسحب عروضها لتمويل مشروع السد العالي على الرغم من صحة القرار وتمشيته مع المصلحة القومية العليا.

ب– قرار الرئيس/ أنور السادات بطرد الخبراء السوفييت من مصر تم تنفيذه بصورة متسرعة وغير مدروسة على الرغم من صحة القرار واتساقه مع المصلحة القومية العليا.

جـ– انفراد الرئيس/ أنور السادات باتخاذ القرار خلال مباحثات كامب ديفيد.

د – التحول الجذري في السياسة السوفيتية في ظل حكم «جورباتشوف».

– تتسم عملية صنع القرار في النظم السلطوية بالسرعة والحسم نظراً لقلة القائمين عليها فضلاً عن قلة أو انعدام تأثرها بعمليات المساومة السياسية داخل الهيكل السياسي.. كما أنها أقل تقيداً بالضغوط الداخلية من جانب القوى اللارسمية والرأي العام وقد يشكل ذلك عنصراً ايجابياً في المواقف التي تتطلب سرعة اتخاذ القرار.. إذ أن التردد أو البطء في اتخاذ القرار قد يفوت على الدولة الفرص التي يمكن أن تجني من ورائها مكاسب سياسية.

– تتسم عملية صنع القرار الخارجي في النظم السلطوية بعدم أو قلة التقيد باتجاهات الرأي العام إذ عادة ما يكون الرأي العام في ظل هذه النظم رأياً منقاداً وموجهاً، وقد يتيح ذلك لمتخذي القرار سرعة القيام باجراء تحولات جذرية ومفاجئة في توجهات السياسة الخارجية.

• قرار الرئيس/ السادات بالذهاب إلى اسرائيل مثل تحولاً جوهرياً في مواقف السياسة الخارجية المصرية فقد فاجأ الرئيس السادات به الرأي العام المحلي والعالمي رغم أهميته وخطورة نتائجه.

عملية صنع القرار الخارجي بين النظم البرلمانية والنظم الرئاسية :

تتأثر عملية صنع القرار الخارجي تبعاً لتغير شكل النظام السياسي القائم من حيث طبيعة العلاقة بين هيئتي التشريع والتنفيذ.

عملية صنع القرار الخارجي في ظل النظم الرئاسية «النظام السياسي الأمريكي» :

يستقل الرئيس الأمريكي بممارسة اختصاصات السلطة التنفيذية بمفرده وعلى ذلك يقوم هو بعملية رسم السياسة الخارجية وعملية صنع القرار باعتبارها من اختصاصاته الأصيلة وإن كانت تعاونه في القيام بها عدة جهات وهيئات معاونة تقدم له المشورة.. ويصبح بذلك هو وحده المسئول عن هذه القرارات والسياسات أمام الأمة باعتبار أن الرئيس يقوم على وظيفة نيابية شأنه في ذلك شأن الكونجرس.

فعادة ما تنسب توجهات السياسة الخارجية الأمريكية للرئيس الأمريكي ذاته «مبدأ مونرو/ مبدأ ترومان/ مبدأ ايزنهاور/ مبدأ نيكسون/ مبدأ كارتر...» وفي هذا الاطار يمارس الرئيس في ظل النظام الرئاسي سلطات واسعة في مجال السياسة الخارجية.

وهناك اختصاصات حددها الدستور للكونجرس في مجال السياسة الخارجية مثل اعلان الحرب وابرام الصلح والتصديق على المعاهدات الدولية والتسليح والمعونات الخارجية الاقتصادية والعسكرية والانفاق الخارجي.

قد يرفض الكونجرس التصديق على بعض المعاهدات أو غيرها نتيجة لكثرة الخلافات بين الكونجرس والرئيس خاصة عندما تكون الأغلبية في الكونجرس لحزب آخر غير الحزب الذي ينتمي إليه الرئيس «رفض الكونجرس التصديق على معاهدة سولت الثانية عام ١٩٧٩ بخصوص الحد من التسلح في عهد كارتر».

عملية صنع القرار الخارجي في ظل النظم البرلمانية «النظام السياسي البريطاني»:

تتركز عملية صنع القرار الخارجي في مجلس الوزراء «رئيس الوزراء – وزير الخارجية» ولكن في اطار المسئولية الوزارية أمام البرلمان ويكون للبرلمان حق مناقشة الحكومة في سياساتها وقراراتها الخارجية.

في حالة وجود حزبين كبيرين يتداولان السلطة في الدولة «حزب العمال وحزب المحافظين في بريطانيا» تشكل الحكومة من أعضاء الحزب الذي يحظى بالأغلبية البرلمانية ومن ثم تستطيع الحكومة في هذه الحالة أن تعتمد على التأييد شبه الدائم والمضمون لسياساتها.

ومن ثم تصبح فكرة المسئولية الوزارية غير قابلة للتحقق عملاً ومن ثم يتهيأ للحكومة قدراً أكبر من الاستقرار ويمكنها رسم سياسة خارجية تتسم بالاستقرار النسبي بينما ينحسر دور البرلمان في هذه الحالة على مجرد الموافقة الشكلية على سياسات وقرارات الحكومة.

غير أنه في حالة الدول التي تأخذ بنظام تعدد الأحزاب فقد يتعذر على أحد هذه الأحزاب الحصول على الأغلبية المطلقة في البرلمان بمفرده مما يفسح المجال أمام تشكيل «حكومة ائتلافية» ونظراً لأن هذا النوع من الحكومات عادة ما ينطوي على وزراء ذوي انتماءات سياسية وتوجهات متعارضة أو متباينة. فإنها تفتقر غالباً لعنصر التجانس بين أعضائها مما يؤدي إلى الخلافات بين هؤلاء الأعضاء حول السياسات والمواقف الخارجية في بعض الأحيان، لذا فإنها تكون عرضة للانهيار وتصدع الائتلافات المكونة لها الأمر الذى ينعكس في صورة كثرة التغييرات الوزارية وعدم الاستقرار الوزاري الذي من شأنه أن يؤدي إلى عدم استقرار السياسات وإلى

زيادة احتمالات حدوث تحولات كبيرة ومفاجئة في مواقف الدولة في المجال الخارجي. فضلاً عن اتسام هذه المواقف في كثير من الأحيان بالتناقض «مواقف بيريز وشامير المتناقضة في ظل الحكومة الائتلافية بين حزبي العمل والليكود في اسرائيل» - وكذلك ظاهرة عدم الاستقرار الوزاري في ايطاليا.. وذلك من شأنه أن يوقع الدول المتعاملة مع هذه الدولة في حالة عدم الثقة في امكانية ثبات مواقفها..

الهيئات الرسمية التى تشارك فى عملية صنع القرار الخارجي «إلى جانب السلطتين التشريعية ولتنفيذية» :

- وزارة الخارجية :

وزير الخارجية هو عضو بارز في الحكومة يتولى مسئولية الاشراف على العلاقات مع الدول الأجنبية والهيئات الدولية ويختص بالقيام على تنفيذ السياسة الخارجية للدولة باعتباره على قمة جهاز الدبلوماسية. ووزير الخارجية هو المعاون الأول لرئيس الدولة في النظم الرئاسية، ولرئيس الوزراء «في النظم البرلمانية» في مجالات السياسة الخارجية.. كما أنه همزة الوصل بين الأجهزة القيادية في الدول وبين البعثات الديبلوماسية في الخارج.. ومن هنا فإن وزارة الخارجية عادة ما تمثل أهم مصدر من مصادر المعلومات والحقائق التي تستخدم في رسم السياسة الخارجية حيث تقوم وزارة الخارجية بتلقي تقارير البعثات الديبلوماسية الخارجية وتحليلها واستخلاص دلالاتها لاستخدامها في تقييم المواقف الخارجية التي تواجهها الدولة ثم تقوم باقتراح البدائل المتاحة أمام متخذ القرار مع ابداء الرأي والمشورة باعتبارها تضم مجموعة من الخبراء الدبلوماسيين ذوي الخبرة والحنكة السياسية.

ويبرز دور وزير الخارجية في الحالات التي لا يكون فيها رئيس الدولة أو رئيس الوزراء على دراية كافية بموضوعات السياسة الخارجية.. ومن ثم فقد يمارس وزراء الخارجية أدواراً بارزة في توجيه دفة السياسة الخارجية لدولهم (دالاس وكيسنجر في الولايات المتحدة/ جروميكو في الاتحاد السوفيتي/ د. محمود فوزي في مصر).

وتقسم وزارة الخارجية من الناحية التنظيمية إلى عدة ادارات بعضها على أساس وظيفي (الادارة القانونية، ادارة المؤتمرات الدولية...).

وبعضها الآخر على أساس جغرافي (ادراة غرب أوربا، ادارة الشرق الأوسط، ادارة أمريكا اللاتينية...).

وفي النظم البرلمانية عادة ما يكون وزير الخارجية أحد الأعضاء البارزين في الحزب الحاكم، وعندما يكون الحزب خارج الحكم (في المعارضة) غالباً ما يشكل الحزب المعارض ما يعرف (بحكومة الظل) ويكون من بين أعضائها وزير الخارجية المرتقب والذي يتولى فعلاً منصب وزير الخارجية في حالة نجاح حزبه في الانتخابات البرلمانية.

أما في النظم الرئاسية فيقوم رئيس الدولة باختيار وزير الخارجية بعد نجاحه في الانتخابات الرئاسية.

- **وزارة الدفاع:**

ان السياسة الخارجية لأية دولة تقوم على دعامتين أساسيتين هما الدبلوماسية والاستراتيجية ومن هنا تتضح أهمية الدور الذي تلعبه وزارة الدفاع في رسم السياسة الخارجية أو في تنفيذها انطلاقاً من اعتبارين :

١ - هناك بعض الاعتبارات العسكرية أو الاستراتيجية قد تحتم على الدولة انتهاج سياسات خارجية أو اتخاذ مواقف خارجية معينة لاسيما فيما

يتعلق بموضوعات التحالف والقواعد العسكرية، والأهمية الاستراتيجية لبعض المواقع الدولية فضلاً عن بعض التهديدات أو الأخطار الاستراتيجية التي قد تتعرض لها الدولة. ومن أمثلة ذلك:

* أهمية بعض مواقع المرور الدولية كجبل طارق حتمت على الولايات المتحدة أن تعمل على تحسين علاقاتها مع «نظام فرانكو» الشمولي في اسبانيا وأن تعمل على انضمامها إلى عضوية حلف شمال الاطلنطي ونفس الشيء بالنسبة لمصر وتركيا والصومال.
* التهديد الاستراتيجي الذي مثله الاتحاد السوفيتي لأوروبا في أعقاب الحرب العالمية الثانية حتم على الولايات المتحدة التحول عن سياسة العزلة وتبني سياسة الاحتواء بهدف التصدي للمد الشيوعي السوفيتي في أوروبا.
* الحاجة إلى السلاح المتطور كانت الدافع وراء لجوء مصر إلى الكتلة الاشتراكية للحصول على السلاح «صفقة الأسلحة التشيكية ١٩٥٥».

٢- ان تنفيذ السياسة الخارجية للدولة قد يستلزم اللجوء إلى الأداة العسكرية مما يستلزم أخذ رأي العسكريين في الاعتبار عند اتخاذ القرار الخارجي ضماناً لزيادة فعالية القرار الخارجي ولضمان نجاح السياسة الخارجية في تحقيق أهدافها «تنفيذ سياسة الاحتواء الأمريكية أدى إلى انشاء حلف الاطلنطي ١٩٤٩».

وأن الابقاء على نظم الحكم الموالية في بعض الدول الأخرى قد يستلزم القيام بتدخلات عسكرية في بعض المناطق من العالم «التدخل العسكري الأمريكي في ڤيتنام، التدخل العسكري السوڤيتي في المجر».

ويلعب العسكريون دوراً بارزاً في الجوانب ذات الطابع الفني

كموضوعات سباق التسلح – ومفاوضات نزع السلام ،وفود أو لجان من العسكريين، مما يتيح لهؤلاء دوراً كبيراً في التأثير على السياسة الخارجية وبصفة عامة كلما كانت موضوعات الأمن القومي أو ما يتصل بها من قضايا ذات طابع عسكري هي المستحوذة على اهتمامات الدولة في المجال الخارجي كلما تزايد دور العسكريين في توجيه السياسة الخارجية والتأثير فيها. ويرى البعض أن العسكريين ربما يسعون إلى توجيه السياسة الخارجية للدولة بما يتفق مع مصالحهم ،باعتبارهم يمثلون جماعة مصلحة في هذه الحالة على النحو الذي يكفل دعم مكانتهم أو نفوذهم في التأثير على عملية صنع القرار في الدولة ويكون ذلك عندما يضخم العسكريون من شأن الأخطار والتهديدات الاستراتيجية التي تتعرض لها الدولة بهدف زيادة الانفاق العسكري ،موقف العسكريين السوفييت المعارض لسياسات جورباتشوف، و ،المحور الصناعي – العسكري، في الولايات المتحدة.

وهناك مؤسسات أو هيئات ووكالات معاونة تشارك المؤسسات الرسمية في عملية صنع القرار وهي أجهزة فنية متخصصة في الجوانب المختلفة للسياسة الخارجية كالشئون العسكرية ،جهاز الأمن القومي، والشئون الاقتصادية ،هيئات المعونة والمساعدات الأجنبية، والشئون الدعائية ،هيئات الاستعلام والدعاية والاعلام، وأجهزة أخرى تساهم في توفير المعلومات والحقائق ،أجهزة المخابرات ومراكز البحوث والتحليل ومراكز الدراسات السياسية،.

القوى اللارسمية التى تساهم فى عملية صنع القرار الخارجي:

ان عملية صنع القرار الخارجي ليست حكراً على المؤسسات السياسية الرسمية، وإنما ثمة قوى أخرى لا رسمية ،قوى اجتماعية، تؤثر بصورة

أو بأخرى في عملية صنع القرار.. وتزداد أهميـة الدور الذي تقوم به هذه القوى في الدول ذات النظم الديمقراطية.

١ - الأحزاب السياسية:

يتباين الدور الذي تلعبه الأحزاب السياسية بصدد التأثير على عملية صنع القرار الخارجي تبعاً للتباين في طبيعة النظم السياسية السائدة في الدولة من حيث كونها ديمقراطية أو سلطوية.

كذلك يتأثر هذا الدور باختلاف النظام الحزبي المعمول به في الحياة السياسية ما إذا كان ثمة «حزب واحد» أم «حزبان» أم «أحزاب متعددة» وما إذا كانت الأحزاب القائمة هي «أحزاب ايديولوجية» أم «أحزاب برامج» ففي الدول الشمولية التي تأخذ «بنظام الحزب الواحد» :

يهيمن هذا الحزب على كافة النشاطات السياسية في الدولة رسمية كانت أو لا رسمية وعادة ما لا توجد معارضة ويقتصر دور السلطة التنفيذية على تنفيذ السياسات والبرامج التي يقررها الحزب «الحزب الشيوعي السوفيتي مثلاً»..

ويكون الالتزام الحزبي صارماً في ظل النظم الشمولية ذات الحزب الواحد «على عكس الحال في الدول الديمقراطية حيث قد يتبنى أنصار نفس الحزب مواقف متعارضة ازاء بعض المواقف».

وفي بعض الأحيان يكون ثمة تنظيم حزبي واحد ولكنه شكلي وليس له دور حقيقي سوى تأييد قرارات الزعيم «الاتحاد الاشتراكي في مصر خلال الستينيات».

أما في الدول التي تأخذ «بنظام الحزبين» والتي عادة ما تكون الأحزاب الموجودة فيها أحزاب برامج كالولايات المتحدة وبريطانيا.

عـادة مـا يكون ثمـة اتفـاق على الأهداف والملامح الرئيسـة للسـياسـة الخارجية غير أن الاختلاف قد يكــون حـول الوسائل المؤدية إلى تحقيق هذه الأهداف.

أمــا في الدول التي تأخـذ «بنظام تعـدد الأحــزاب».. عــادة مـا تكون الأحزاب القائمة فيها «أحزاب ايديولوجية» وتتراوح توجهات السياسة فيها بين اليسار والوسط واليمين.. حال النظم الحزبيـة في ايطاليا وفرنسا واسرائيل والمانيا.

هذا وتعتمد درجة التأييد التي تحظى بها الحكومات لسياساتها الخارجية من جانب البرلمانات على ما تتمتع بـه هذه الحكومات من أغلبية برلمانية فكلما كانت تتمتع بأغلبية ساحقة كلما كانت هذه الحكومات أكثر استقراراً مما ينعكس على نظرة الدول الأجنبية إليها ومدى الثقة التي تحظى بها من جانب القوى الخارجية فضلاً عن اتسام السياسة الخارجية للدولة في هذه الحالة بالاستقرار والثبات النسبي وعدم حدوث تحولات عنيفة ومفاجئة.

أما إذا كان ثمة عدد كبير من الأحزاب فعادة ما لا يستطيع أي منها الحصول على تأييد الأغلبية البرلمانية بمفرده. وفي هذه الحالة يظهر ما يعــرف بـ "الحكومات الائتلافية "وعادة ما تتسم الحياة السياسية في هذه الدول بعدم الاستقرار وكثرة التغيرات الوزارية مما يزيد من عدم الثقة من جانب الدول الأجنبية في امكانية اقامة علاقات مستقرة مع هذه الدول.. وتكون السياسات الخارجية لهذه الدول عرضة لتقلبات حادة ومفاجئة مع تبدل الحكومات. «موقف حكومة باباندريو الاشتراكية النزعة في اليونان من القواعد العسكرية الأمريكية في الأراضي اليونانية ومطالبتها بانسحاب اليونان من حلف الأطلنطي».

٢- جماعات الضغط «جماعات المصالح»[١]:

وهي جماعات تسعى إلى الضغط أو التأثير على القائمين على عملية صنع القرار الخارجي لحملهم على تبني سياسات معينة تتفق مع مصالحهم، وكذلك حملهم عن التخلي عن بعض السياسات أو المواقف الخارجية التي قد تؤثر بصورة سلبية على مصالح هذه الجماعات.

وتمارس هذه الجماعات دورها من خلال الضغط على أعضاء السلطتين التشريعية أو التنفيذية، وتختلف أهمية الدور الذي تقوم به هذه الجماعات في النظم الديمقراطية عنه في ظل النظم الشمولية.

في النظم السلطوية:

لا يكون لمثل هذه الجماعات وجود مشروع معترف به من جانب الحكومات، وحتى في حالة وجودها فعادة ما يكون وجودها شكلياً، بحيث تفتقر إلى القدرة على التأثير الفعلي في عملية صنع القرار.

ورغم أن عملية صنع القرار في ظل النظم السلطوية عادة ما تكون مقصورة على «فئة الرسميين» إلا أنهم أحياناً ما يلجأون إلى بعض العناصر غير الرسمية من ذوي الخبرة أو للحصول على بعض المعلومات مما يتيح المجال أمام هؤلاء للتأثير في عملية صنع القرار من خلال ما يقدمونه من نصائح أو خبرات أو معلومات.. ومن أمثلة هؤلاء في الاتحاد السوفيتي السابق فئة التكنوقراط - وطبقة الانتلجنتسيا - وطبقة الاكاديميين.

في النظم الديمقراطية:

عادة ما يسمح لهذه الجماعات بممارسة نشاطها بصورة مشروعة وعلنية، وتتنوع هذه الجماعات من حيث نوعية المصالح التي تتولى الدفاع

---

(١) انظر دراسة مستفيضة في: اللوبى وجماعات الضغط السياسي - هشام محمود الأقداحي. مؤسسة شباب الجامعة ٢٠٠٩.

عنها.. كما تتعدد أدوات التأثير التي تلجأ إليها للتأثير في عملية صنع القرار، فقد تتسم بالمشروعية «الاقناع» وقد تكون وسائل غير مشروعة «التهديد أو الرشوة».. وتلعب هذه الجماعات دوراً بارزاً في عملية صنع القرار في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال "ظاهرة اللوبي" ومن أمثلتها(١):

– لوبي شركات البترول – لوبي منتجي السلاح – اللوبي الصهيوني A. I. P. A. C – لوبي مزارعي القطن «دورهم خلال أزمة السويس وموقفهم من تمويل السد العالي في مصر.

ذلك فضلاً عن الجماعات التي تدافع عن مصالح ذات طبيعة معنوية: دينية – وجماعات مناهضة التمييز العنصري – وجماعات الحفاظ على البيئة – نقابات عمالية – الاتحادات.

ونظراً لتزايد أهمية الدور الذي تمارسه هذه الجماعات على صانع القرار الأمريكي فقد قامت الحكومة الأمريكية بسن قانون ينظم عمل هذه الجماعات يقضي بأن تحدد كل جماعة منها مصادر تمويلها وأوجه انفاقها.

٣- الرأي العام:

يعتمد أثر الرأي العام على عملية صنع القرار على عدة عوامل أبرزها مدى الديمقراطية وحرية التعبير عن الرأي – مدى توفر المعلومات الحقيقية عن الشئون الخارجية أمام الرأي العام – مدى خطورة التهديد الخارجي الذي تواجهه الدولة – الاتجاهات العامة أو الميول العامة للرأي العام ازاء قضايا السياسة الخارجية وهو يتأثر إلى حد كبير بطبيعة الشخصية القومية ومدى أهمية موضوع القرار ذاته.

والرأي العام في الدولة لا يعكس رأي جماعة متجانسة وإنما ينبغي التمييز بين:

---

(١) اللوبي وجماعات الضغط السياسى – هشام محمود الأقداحى – مؤسسة شباب الجامعة ٢٠٠٩.

* **رأي عامة الجمهور:** وهم لا يكونون على دراية كافية بموضوعات السياسة الخارجية ومن ثم يسهل التأثير في اتجاهاتهم وآرائهم.

* **رأي الجمهور النابه:** وهم الفئة المثقفة المتابعة للأحداث والمواقف الدولية وآثارها ومن ثم تكون لديهم القدرة على بناء تصورات معينة أو اتجاهات مسبقة من قضايا السياسة الخارجية.

* **رأي الصفوة «قادة الرأي»:** وهم الفئة الأقل عدداً والأكثر تأثيراً في توجهات الرأي العام حيث يكونون على دراية عميقة بموضوعات السياسة الخارجية.. فضلاً عن أنهم عادة ما يتبوأون مواقع تتيح لهم مخاطبة الجماهير والتأثير في آرائهم وتشكيلها ومن أمثلتهم العاملين في وسائل الاعلام والاكاديميين.

هذا ويختلف تأثير الرأي العام على عملية صنع القرار في الدول الديمقراطية عنه في الدول السلطوية.

في النظم السلطوية «الشمولية»:

عادة ما يكون الرأي العام رأياً منقاداً أي تابعاً لصانع القرار ويرجع ذلك إلى ارتفاع نسبة الأمية وعدم توفر المعلومات والحقائق المتصلة بالسياسات العامة أمام الجماهير فضلاً عن انشغال الشعوب في هذه الدول عادة بقضايا حياتها اليومية.. كذلك فعادة ما تسيطر الحكومة على وسائل الاعلام ومن ثم يصبح الشعب مجرد أداة في يد صانعي القرار الذين يقومون بتوجيهه واقناعه بوجهة النظر الرسمية للحكومة.

كذلك يكون الرأي العام في هذه النظم مجرد تعبير عن ردود أفعال على بعض القرارات بعد صدورها فعلاً ولكن يندر أن يشارك الرأي العام في بلورة قرار معين..

ويرجع ضعف تأثير الرأي العام في هذه الدول إلى أن فئة النابهين أو قادة الرأي غير موجودة أو قليلة أو سلبية..

غير أن ذلك لا يعني أنه ليس للرأي العام أي تأثير على عملية صنع القرار بصورة مطلقة.. إذ أن التطورات السياسية والاجتماعية التي شهدها العالم خلال هذا القرن قد أسفرت عن زيادة درجات الوعي إلى حد كبير فضلاً عن أن التقدم التكنولوجي الهائل في وسائل الاتصال قد أدى إلى تزايد عمليات الاختراق الاعلامي الخارجي، ومن ثم لم تعد وسائل الاعلام المحلية الرسمية هي المصدر الوحيد للمعلومات.

ومن ثم ازداد تأثير الرأي العام في مختلف دول العالم حتى في الدول النامية على عملية صنع القرار الخارجي وعملية رسم السياسات العامة.. ويمكننا أن نشير في هذا الصدد إلى الدور الذي تقوم به الاذاعات الخارجية الموجهة في تشكيل الرأى العام في الدول الأخرى المتلقية لرسائلها الاعلامية.

«دور اذاعة صوت العرب في منتصف الخمسينيات في التأثير على الرأي العام في الدول العربية وحمله على مناهضة سياسة الارتباط بالأحلاف كحلف بغداد».

في النظم الديمقراطية :

يتسع المجال أمام الرأي العام للتأثير بشكل واضح في عملية صنع القرار ويتمثل ذلك في أن الرأي العام في الدول الديمقراطية قد يشكل قيداً أو يضع حدوداً على البدائل المطروحة أمام متخذ القرار «تصاعد حدة الانتقاد للسياسة الخارجية الأمريكية بعد ما ثبت حجم الخسائر الأمريكية في حرب فيتنام» وفي غزو العراق.

وقد يكون للرأي العام في الدول الديمقراطية دوراً أكثر ايجابية يتمثل في تحديد توجهات السياسة الخارجية «توجهات الرأي العام في بريطانيا الرافضة

للحرب خلال الثلاثينيات هي التي حملت الحكومة البريطانية على تبني سياسات التهدئة أو المهادنة في مواجهة تطلعات هتلر».

وقد يتمثل دور الرأي العام في أنه يدعم موقف الحكومة بصدد قرار خارجي معين ويتضح ذلك خلال أوقات الأزمات «الروح المعنوية العالية لدى الشعب البريطاني ومساندته لسياسات المواجهة ضد هتلر مثلت دعماً كبيراً لموقف الحكومة البريطانية على امتداد سنوات الحرب».

وبصفة عامة فإن المساندة الشعبية من جانب الرأي العام للحكومات في أوقات الأزمات عادة ما تتراجع تدريجياً مع طول فترة الأزمة «تراجع المساندة الشعبية من جانب الرأي العام الأمريكي لقرار الرئيس/ ترومان بالتدخل في الحرب الكورية».. خاصة إذا كانت المصالح التي تدافع عنها الدولة غير حيوية بالفعل، أما إذا كانت الأهداف والمصالح حيوية ولا يمكن التفريط فيها فإن التأييد عادة ما يستمر حتى مع طول فترة الأزمة.

وتجدر الاشارة أنه في بعد الأحيان قد يرغب متخذي القرار في تعبئة الرأي العام خلفهم وهذا قد يدفعهم إلى افتعال الأزمات والمواقف الخارجية ليتخذوا منها مبرراً لتحويل الأنظار عن بعض المشكلات الداخلية بحجة أن «لا صوت يعلو فوق صوت المعركة» "يرى البعض أن قرار صدام حسين بغزو الكويت قد جاء بهدف التغطية على الأصوات التي كانت تتساءل في العراق عن أسباب حرب العراق - ايران ومدى جدوى هذه الحرب".

وخلاصة القول بصدد عملية صنع القرار الخارجي يتضح أن: القرار الخارجي هو صيغة عمل مختارة من بين عدة بدائل متاحة ومعروفة لمتخذ القرار بصدد موقف خارجي معين، تستهدف تحقيق أهداف معينة أو تفادي حدوث نتائج غير مرغوب فيها.

والقرار الخارجي هو محصلة تفاعل عدة قوى مشاركة أو مؤثرة في عملية صناعته ،سواء قوى رسمية أو لا رسمية،.

خصائص القرار الخارجي :

١- صعوبة التحكم في نتائجه وصعوبة التنبؤ بها نتيجة لتعقد وتشابك المواقف الدولية ونتيجة لغلبة حالة عدم التيقن أو عدم التأكد.

٢- تباين آثار ونتائج هذه القرارات على الأطراف الدولية المختلفة قد يسفر عن ظهور ردود أفعال مضادة من جانب بعض الأطراف التي قد تتأثر بهذه القرارات بصورة سلبية.

٣- تعدد مصادر المعلومات التي تبنى عليها هذه القرارات وصعوبة التيقن من صحتها في بعض الأحيان ،ضعف الثقة في هذه المعلومات نتيجة لتباين المواقف والأهداف المعلنة للدول عن مواقفها وأهدافها الحقيقية.

٤- عدم وجود امكانية لاختبار أو تجريب هذه القرارات للتحقق من نتائجها بسبب عدم تكرار مواقف السياسة الخارجية.

٥- انقضاء فترة زمنية طويلة نسبياً بين اتخاذ القرار الخارجي وبين تبلور نتائجه النهائية نتيجة لتسلسل التفاعلات وردود الأفعال المترتبة على هذا القرار.

عملية صنع السياسة الخارجية الأمريكية في الولايات المتحدة الأمريكية :

النظام السياسي الأمريكي نظام رئاسي ،نظام فصل السلطات أو استقلال السلطات، وعملية صنع السياسة العامة ،ومن بينها السياسة الخارجية، ليست مركزة في جهة واحدة بل موزعة بين أكثر من جهة رسمية. كما تشارك فيها أيضاً عدة أجهزة بيروقراطية مساعدة للمؤسسات السياسية الرسمية..

ونظراً للطبيعة الديمقراطية للنظام السياسي الأمريكي فهناك قوى لا رسمية تؤثر بدورها في عملية صنع القرار الخارجي.

وفيما يلي سنعرض لدور كل من هذه القوى الرسمية واللارسمية في عملية صنع السياسة الخارجية الأمريكية :

١- القوى الرسمية :

١- الرئيس الأمريكي: هو المسئول الأول عن السياسة الخارجية الأمريكية ويرجع ذلك إلى عوامل تقليدية - عوامل نيابية - عوامل متعلقة بتوفر المعلومات «تقارير السفراء الأمريكيين وتقارير المخابرات العسكرية وتقارير المخابرات المركزية وتقارير مجلس الأمن القومي».

وكان من نتائج ذلك أن ارتبطت السياسة الخارجية الأمريكية بالرؤساء الأمريكيين «مبدأ ترومان - مبدأ ايزنهاور - مبدأ نيكسون - مبدأ كارتر».

اختصاصات الرئيس الأمريكي في مجال السياسة الخارجية :

القائد الأعلى للقوات المسلحة - يعين السفراء وكبار موظفي الدولة - يبرم المعاهدات مع الدول «بشرط موافقة الكونجرس» - يبرم الاتفاقيات التنفيذية «اتفاقيات الجنتلمان» ولا يشترط فيها موافقة الكونجرس - يبرم الاتفاقيات العسكرية.

وجدير بالذكر أنه في عام ١٩٧٣ صدر «قانون سلطات الحرب» الذي قيد من سلطات الرئيس في استخدام القوة العسكرية وفي التدخل العسكري في الدول الأخرى.

وخلاصة القول أن الرئيس هو الذي يملك زمام المبادرة في مجال السياسة الخارجية رغم وجود جهات أخرى... وبالتالي فالرئيس هو وحده

المسئول عن السياسة الخارجية ومدى نجاحها أو فشلها حيث أن وزراءه مجرد مستشارين له، وتكون هذه المسئولية أمام الأمة ،أثناء عملية انتخاب الرئيس، .

مثال: هزيمة كارتر بعد فشله في معالجة أزمة الرهائن وبعد التدخل السوفيتي في افغانستان.

وتكون سلطات الرئيس واسعة في أوقات الأزمات الدولية ،اصرار الرئيس بوش على أن التدخل ضد العراق سيكون خاطفاً وسريعاً لعدم الانزلاق إلى حرب طويلة الأمد، .

ولقد تأثرت عملية صنع القرار الخارجي في أمريكا بالعنصر الشخصي بمعنى أن ،صنع القرار عملية انسانية، رغم أن هذا الأثر في النظم الديمقراطية يكون خافتاً.. ومن أمثلة ذلك: أن ،خوف كينيدي، من الفشل جعله يميل إلى "الحلول" التوفيقية" والابقاء على الوضع الراهن.. وأن ،ايزنهاور، لم يكن على دراية كافية بالشئون الدولية لذلك فوض سلطات واسعة لوزير خارجيته "دالاس" .

ولعل أبرز العوامل المؤثرة في دور الرئيس الأمريكي في عملية صنع القرار الخارجي ما يعرف بـ ،الدورة الانتخابية، حيث تتعرض ممارسة الرئيس الأمريكي لسلطاته في عملية صنع القرار لبعض التقلبات الناشئة عن الاعتبارات المتعلقة بعملية الانتخابات الرئاسية أو التشريعية حيث تكون حرية التصرف أمام الرئيس خلال فترته الأولى مقيدة نسبياً بسبب تطلعه إلى اعادة انتخابه لفترة رئاسية ثانية أما خلال الفترة الثانية فيكون الرئيس أكثر قدرة على التصرف بحرية نظراً لعدم تطلعه إلى كسب أصوات الناخبين غير أنه يظل مع ذلك راغباً في كسب التأييد لحزبه.

وأنه خلال نفس الفترة الرئاسية الواحدة تتغير طريقة ممارسة الرئيس لاختصاصاته وسلطاته في عملية صنع القرار :

السنة الأولى من الفترة الرئاسية يكون هناك عدم فهم كامل لأبعاد عملية صنع السياسة الخارجية وتنفيذها ومدى دور الرئيس فيها وسلطاته.. ويتضح ذلك إذا كان الرئيس من خارج الجهاز السياسي الفيدرالي. ويحتاج الرئيس الجديد إلى فترة تتراوح بين ٦ - ٨ شهور لتفهم الأوضاع، ويكون الرئيس خلال السنة الأولى أكثر تفاؤلاً وتكون سياساته وبرامجه وأهدافه طموحة وعادة ما يتصرف بحرية.

مثال: سياسة «ريجان» المتشددة تجاه السوفييت «امبراطورية الشر» كما وصفها. والحديث عن مواجهة نووية محدودة مع أوربا.

السنة الثانية :

تكون سياسة الرئيس أكثر واقعية وأهدافه أقل طموحاً «تراجع ريجان عن تشدده».. ومع حلول نهاية السنة الثانية يقترب موعد الانتخابات التشريعية «الكونجرس» ومن ثم يزداد حرص الرئيس ويعمل على كسب التأييد الشعبي له ولحزبه حتى يحافظ على الأغلبية لحزبه في الكونجرس.

السنة الثالثة :

يعمل الرئيس على تحقيق نجاحات "سياسية" ولاسيما في المجال الخارجي لدعم شعبيته.

«سعى كارتر عام ١٩٧٩ لتوقيع معاهدة السلام بين مصر واسرائيل.. وسعي بوش لتنشيط عملية السلام في الشرق الأوسط «مؤتمر مدريد» ١٩٩١ .

ومع نهاية السنة الثالثة يركز الرئيس على اعتبارات السياسة الداخلية نظراً لاقتراب موعد الانتخابات.

السنة الرابعة:

يكون الرئيس أكثر انشغالاً بحملته الانتخابية ولاسيما إذا كان يسعى لتجديد فترة رئاسته – ويركز الرئيس على الأمور الداخلية – ويتجنب الرئيس القيام بمبادرات جديدة «حتى لا يقيد بها سلوك خليفته في حالة عدم نجاحه» – كما يعمل على تجنب الأزمات التي قد تعصف بشعبيته «فالأزمات تكون ذات أثر خطير على شعبية الرئيس خلال السنة الأخيرة «أثر أزمة الرهائن على شعبية كارتر عام ١٩٧٩ وكذلك الغزو السوفيتي لافغانستان» – ويتجنب الرئيس القيام بأية تحركات قد تؤدي إلى حدوث انقسامات في الرأي العام حفاظاً على شعبيته «رد الفعل الأمريكي على قرار السادات بطرد الخبراء السوفييت كان ضعيفاً، لعدم رغبة الادارة الأمريكية في العمل على تحقيق تقارب مع مصر في هذه الفترة تجنباً لعدم إثارة اليهود الأمريكيين ومن ثم يعرض الرئيس لأن يفقد أصواتهم في الانتخابات».

ثانياً: الكونجرس:

يلعب الكونجرس بمجلسيه «النواب والشيوخ» دوراً مؤثراً في عملية صنع السياسة الخارجية الأمريكية فعلى الرغم من السلطات الواسعة التي منحها الدستور للرئيس الأمريكي في مجال السياسة الخارجية، وعلى الرغم من العلاقة الاستقلالية القائمة بين السلطتين التشريعية والتنفيذية إلا أن هناك بعض التداخل في الاختصاصات بين الرئيس الأمريكي والكونجرس في مجال السياسة الخارجية.. الأمر الذي يعطي الكونجرس بعض القدرة على المشاركة والتأثير في عملية صنع تلك السياسة وذلك من خلال :

* أن الكونجرس هو الذي يملك اعلان الحرب وابرام الصلح وارسال القوات «وقد نص قانون صلاحيات الحرب على أن بقاء القوات العسكرية

الأمريكية خارج أمريكا لمدة أطول من ٦٠ يوماً يتعين أن يكون بموافقة الكونجرس» .

* والكونجرس هو الذي يملك التصديق على المعاهدات الدولية «رفض الكونجرس معاهدتي فرساي ١٩١٩ وسولت ٢ ١٩٧٩» – والكونجرس هو الذي يعتمد الميزانية الفيدرالية الأمريكية وبالتالي فهو يتحكم في حجم الاعتمادات المالية المخصصة لتنفيذ السياسة الخارجية للرئيس «ومن بينها المساعدات الاقتصادية والعسكرية للدول الأجنبية – حجم الانفاق العسكري الخارجي.....» .

ومن أهم لجان الكونجرس في هذا الصدد لجنة العلاقات الخارجية والقوات المسلحة بكل من مجلسي النواب والشيوخ – لجنة الميزانية .

أمثلة :

* رفض الكونجرس تقديم مساعدات عسكرية لتركيا عام ١٩٧٤ في أعقاب غزوها لقبرص .

* ضغوط الكونجرس على الرئيس ريجان عام ١٩٨١ لمنع امداد كل من مصر والسعودية بطائرات «الاواكس» للانذار المبكر و «طائرات إف ١٦» .

* ادانة الكونجرس لامداد ايران بالأسلحة سراً «أزمة ايران – كونترا» وتشكيل لجنة تحقيق بصددها .

* الخلاف بين الرئيس ريجان والكونجرس حول فرض عقوبات على جنوب إفريقيا حيث أصر الكونجرس على فرض هذه العقوبات رغم معارضة ريجان لها وأقرها الكونجرس بأغلبية ٢/٣ أعضائه ..

* قد يمارس أعضاء الكونجرس – إذا كانوا من غير الحزب الذي ينتمي إليه الرئيس – بعض الضغط عليه حيث يمكنهم تعبئة الشعور العام ضد الرئيس من خلال الخطب التي يلقونها أو الأحاديث الصحفية والمؤتمرات.

ثالثاً: وزارة الخارجية:

وتلعب دور المستشار الأول لرئيس الجمهورية فيما يتعلق بالشئون الخارجية، وعلى الرغم من أن الرئيس دستورياً وسياسياً المسئول بالدرجة الأولى عن السياسة الخارجية، إلا أن تصوراته عن الوضع الدولي والمواقف الدولية تكون عادة متأثرة إلى درجة كبيرة بالصورة التي يقدمها له وزير خارجيته وبالتقارير والمعلومات التي ترد إليه من أعضاء السلك الديبلوماسي، لذلك لا يمكننا الانتقاص من أهمية الدور الذي يلعبه وزير الخارجية في عملية صنع السياسة الخارجية (دور دالاس في سياسة حافة الهاوية – دور كيسنجر في سياسة الوفاق).

رابعاً: وزارة الدفاع The Defense Department (Pentagon):

على الرغم من أن الدور الأساسي لوزارة الدفاع هو تنفيذ السياسة الخارجية إلا أنه قد أصبح لها دور متزايد في عملية صنع السياسة الخارجية الأمريكية. فإلى جانب أنه قد يترتب على انتهاج سياسة خارجية معينة بعض النتائج ذات الصبغة العسكرية فإن هناك بعض الاعتبارات العسكرية التي قد تحتم انتهاج سياسة خارجية معينة.

خامساً: مجلس الأمن القومي National Security Council (NSC):

وقد انشئ عام ١٩٤٧ وهو يهدف إلى:

أ – التنسيق بين الادارات الحكومية المختلفة فيما يتعلق بعملية صنع السياسة الخارجية.

ب– التنسيق بين السياسات الداخلية والسياسة الخارجية الأمريكية.

جـ– تقديم المشورة للرئيس الأمريكي فيما يتعلق بشئون الأمن القومي.

د – العمل على ايجاد الحلول للمشكلات التي تهدد الأمن القومي الأمريكي.

هـ– تقييم أهداف والتزامات ومخاطر السياسة الخارجية الأمريكية في ضوء عوامل القوة المتوفرة لديها وفي ضوء مدى مساهمة هذه السياسة في تحقيق المصلحة القومية والأمن القومي.

و – التخطيط بعيد المدى لسياسات الأمن القومي الأمريكي بهدف الحفاظ على زمام المبادرة في يد الولايات المتحدة الأمريكية بحيث تكون سياساتها ايجابية وليست سلبية (ردود فعل لسياسات الدول الأخرى).

ويمثل مجلس الأمن القومي أعلى مستويات التنسيق في مجال سياسات الأمن القومي ويضم من بين أعضائه : الرئيس الأمريكي – نائب الرئيس – وزير الخارجية – وزير الدفاع – مدير مكتب التعبئة والدفاع.

كما يدعى إلى حضور اجتماعاته الاسبوعية: وزير الخزانة – مدير وكالة المخابرات المركزية – رئيس هيئة الأركان المشتركة JCS – مدير ادارة الميزانية.

سادساً: ادارات حكومية أخرى : منها على سبيل المثال :

أ - وكالة المخابرات المركزية Central Intelligence Agency (C. I. A) :

وتقوم بتجميع المعلومات الخارجية بصفة خاصة وتقييمها وتدبير العمليات السرية التي ترى أنها تحقق أهداف السياسة الأمريكية من عمليات

عسكرية سرية ومؤامرات سياسية تشمل قلب نظم الحكم ومحاولات الاغتيال ضد الدول أو الأفراد المناوئين للسياسة الأمريكية.

* دور المخابرات في اسقاط حكومة الدكتور مصدق في ايران ذات التوجهات اليسارية ١٩٥٣.

* دور المخابرات الأمريكية في دعم المجاهدين الأفغان لصد الغزو السوفيتي.

ب- وكالة التنمية الدولية Agincy for International Development (AID):

وهي تختص بتقديم المعونات والمساعدات الاقتصادية بما يتفق مع السياسة الخارجية الأمريكية.

* المساعدات الاقتصادية لمصر (بعد كامب ديفيد).

* المساعدات الأمريكية للصومال (١٩٩٢).

جـ- ادارة الاستعلامات الأمريكية V. S. Information Agency (VSIA):

وهدفها عرض وشرح وتحليل السياسة الخارجية والقرارات الخارجية الأمريكية أمام الرأي العام العالمي وعمل الدعاية لها (المراكز الثقافية لدى الدول الأخرى، المجلات الدعائية، الاذاعات الموجهة V. O. A).

سابعاً: الأحزاب السياسية Political Parties:

يعد نظام الحزبين هو النظام الحزبي السائد في الولايات المتحدة الأمريكية حيث يوجد حزبان رئيسيان هما:

١- الحزب الجمهوري.

٢- الحزب الديمقراطي.

ولا يوجد اختلاف ايديولوجي بين الحزبين وليس هناك خلاف حاد

بينهما فيما يتعلق بالسياسة الخارجية أو المبادئ وإنما يقتصر الخلاف أحياناً حول برامج العمل أو حول بعض القرارات بصدد موقف معين ويحسن بنا ألا نبالغ في تقدير اختلافات الحزبين لأنهما في الحقيقة متفقان على كثير من أهم وجوه السياسة الخارجية ولكن التنافس السياسي الحزبي يقتضي وجود معارضة حزبية وهذا يوحي بوجود اختلافات أساسية لا وجود لها في الواقع أحياناً، أو خلافات حول موضوعات هامشية أو تكتيكية أحياناً أخرى.

ثامناً: جماعات الضغط السياسي وجماعات المصالح[1] :

Pressure & Interest groups

ويعتبر الدور الذي تلعبه هذه الجماعات في الحياة السياسية الأمريكية من أهم خصائص النظام السياسي الأمريكي. وتلعب هذه الجماعات دوراً مؤثراً في عملية صنع السياسة الخارجية الأمريكية. وقد نشأت هذه الجماعات كرد فعل لجمود النظام الحزبي الأمريكي الذي يسيطر عليه حزبان فقط وقد اشتهرت هذه الجماعات باسم جماعات الاروقة Lobbies(*) ونظراً لتزايد قدرة هذه الجماعات على التأثير على أعضاء البرلمان (الكونجرس) فقد وضع الكونجرس تشريعاً يوجب على هذه الجماعات أن تعلن عن مصادر التمويل التي تعتمد عليها وأن توضح أوجه انفاق هذه الأموال.

وهناك أنواع مختلفة من هذه الجماعات وفقاً لأهدافها :

١- جماعات ضغط سياسي تسعى إلى تحقيق مصالح سياسية مثال ذلك "الجماعات[2] العرقية" التي تعمل على رعاية مصالح الدولة الأم أو الدولة المرتبطين بها ايديولوجياً أو نفسياً كما في حالة "اللوبي

---

(١) انظر اللوبي وجماعات الضغط السياسي – هشام محمود الأقداحي – مؤسسة شباب الجامعة ٢٠٠٩.

(٢) الحركات العرقية المعاصرة – هشام محمود الأقداحي – مؤسسة شباب الجامعة.

الصهيوني" الذي يعد من أكثر جماعات الضغط السياسي نفوذاً وتأثيراً وهو يتمثل في اللجنة الأمريكية الاسرائيلية للشئون العامة A. I. P. A. C وهي لها الحق في عرض وجهات نظرها والدفاع عن مصالحها أمام لجان الكونجرس وهي لا تكتفي بنشاطها السياسي داخل الكونجرس وإنما تعمل على توطيد المصالح الاسرائيلية بعرض مطالبها على السلطات التنفيذية وتعمل على الحاق برامجها كجزء من برامج الأحزاب السياسية الأمريكية كما تعمل على خلق رأي عام أمريكي مساند لاسرائيل.

٢- جماعات ذات مصالح اقتصادية وهي وإن كان هدفها ليس سياسياً إلا أنها تعمل على التأثير على السياسة الخارجية الأمريكية بما يخدم تحقيق مصالحها الاقتصادية مثل اتحادات المنتجين: لوبي البترول، لوبي منتجي السلاح، بعض النقابات المهنية، وما يعرف بالمحور الصناعي - العسكري.

٣- جماعات ذات أهداف انسانية مثل الجماعات المناهضة للتفرقة العنصرية التي تدافع عن حقوق الأقليات السوداء في أمريكا أو الجماعات المناهضة للتسلح النووي والداعية إلى السلام أو الحفاظ على البيئة.

٤- جماعات ذات أهداف دينية مثل المجلس الأمريكي للمسيحيين واليهود، المجلس الوطني الكاثوليكي للرفاهية، المجلس الوطني لكنائس المسيح وتمارس هذه الجماعات ضغوطها سواء على أعضاء الكونجرس أو كبار المسئولين في الجهاز التنفيذي أو في وسائل الاعلام والأحزاب سواء من خلال تقديم اعانات مادية أو مساندة مرشحي حزب معين في الانتخابات بل أحياناً تهديد أصحاب القرار لحملهم على اتخاذ قرار معين.

تاسعاً: وسائل الاعلام الأمريكية:

تلعب وسائل الاعلام دوراً مؤثراً في عملية صنع السياسة الخارجية وذلك من خلال:

١- أنها تمثل القنوات التي يستخدمها متخذو القرار لشرح وتجميع التأييد لقراراتهم وسياساتهم واقناع الرأي العام بها.

٢- أنها تمثل القنوات التي تصل من خلالها آراء قادة الرأى غير الحكوميين وجماعات المصالح والجمهور بصفة عامة إلى متخذي القرار الخارجي.

٣- أنها قد تستخدم من جانب الأحزاب وجماعات الضغط للتأثير في الرأي العام لكي يؤثر بدوره على صانعي السياسة الخارجية الأمريكية.

٤- أنها توفر البيانات والمعلومات والأفكار والصور المختلفة التي تشكل رؤية صانعي القرار للعالم الخارجي ولدور الولايات المتحدة فيه وتلعب وسائل الاعلام دوراً كبيراً في مجال السياسة الخارجية وقد عبّر الرئيس جيرالد فورد عن ذلك بقوله: «ان أكبر تأثير للتليفزيون على السياسة الخارجية يأتي من قدرته على تشجيع أو منع التأييد الشعبي لسياسة الرئيس».

ويؤكد ذلك انحسار تأييد الشعب الأمريكي لحرب ڤيتنام بعد أن عرضت شاشات التليفزيون نسف قوات المشاة البحرية الأمريكية للقرى الڤيتنامية وبعد أن شاهد الجمهور المذابح الجماعية للمدنيين الڤيتناميين على أيدي القوات الأمريكية. فلقد وضح من خلال التليفزيون نهاية اسطورة أن الشعب الأمريكي مختلف وأنه أفضل الشعوب وأن سياسته تستهدف مساندة قيم الحرية والديمقراطية والسلام.

* دور شبكة الـ C. N. N مثلاً في تغطية أحداث الخليج.

عاشراً: الرأي العام Public Opinion :

مما لا شك فيه أن الرأي العام الفعال يعبر عن رأيه من خلال الانضمام إلى الأحزاب السياسية أو المشاركة في الضغط على صانعي القرار من خلال الانضمام إلى بعض جماعات الضغط إلا أن هناك مفهوم أوسع للرأي العام يمكن أن نشير إليه باعتباره حالة المزاج العام أو ما يسمى Mood التي تكون سائدة لدى غالبية الشعب الأمريكي بخصوص قضية معينة أو سياسة معينة. وهذه الحالة ككل تساعد على تحديد منطقة الاختيار المتروكة لصانعي السياسة الخارجية "ويرى جابرييل الموند أن الرأي العام الأمريكي مشغول بصورة أساسية بمشكلات السياسة الداخلية وأن اهتمام الرأي العام بالسياسة الخارجية منخفض عامة ومتذبذب لاسيما في أوقات الأزمات.

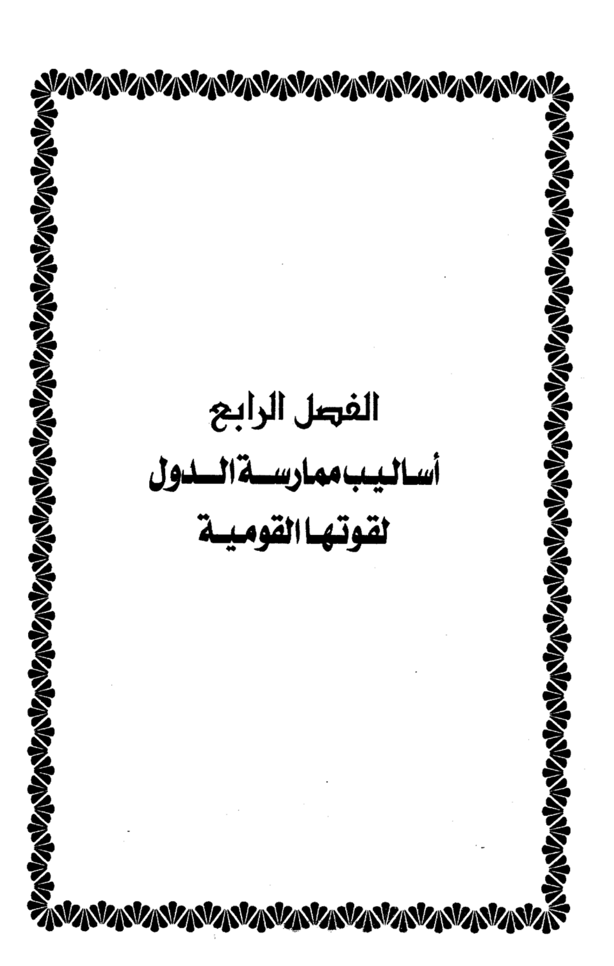
كذلك يرى الموند أن المزاج العام للرأي العام الأمريكي يمكن أن يوصف بأنه Permissive mood بمعنى أن العامة يقبلون عادة السياسات الدولية التي يدعو إليها ويصيغها القادة الرسميون، إلا أنه مع ذلك فللرأي العام تأثير واضح على عملية صنع السياسة الخارجية وتحديد اطارها العام. وعلى حين يتهم البعض مزاج الرأي العام الأمريكي بالتقلب والتذبذب نجد أن البعض الآخر يرى عكس ذلك حيث يرون أن الرأي العام الأمريكي قد اتسم بدرجة كبيرة من الاستقرار حول قضايا السياسة الخارجية الرئيسية فمنذ الحرب العالمية الثانية هناك اتجاه عام مؤيد لقيام الولايات المتحدة بدور نشيط في السياسة الدولية .

ويمكننا القول بأن الاتجاه العام للرأي العام الأمريكي يتسم بالاستقرار النسبي لفترات طويلة نسبياً إلا أنه مع ذلك يتغير ببطء وعلى مدى زمني طويل لاسيما إذا وجد القادة القادرون على اقناع الرأى العام بضرورة تحول

اتجاهات السياسة الخارجية الأمريكية في اتجاه معين أو كلما كانت النتائج الفعلية لسياسة خارجية ما قاسية ومفاجئة للتوقعات وكانت الضريبة المباشرة التي يتحملها الشعب الأمريكي من جراء هذه السياسة كبيرة والتضحيات غير مفهومة الأسباب.

خلاصة:

من كل ما سبق يتضح أن هناك مجموعة من العوامل التي تتفاعل مع بعضها لكي تؤدي في النهاية إلى الوصول إلى سياسة خارجية أو اتخاذ قرار خارجي معين.



الفصل الرابع

أساليب ممارسة الدول لقوتها القومية

الفصل الرابع

أساليب ممارسة الدول لقوتها القومية

نظراً لتعدد الأطراف في العلاقات الدولية وتعارض أهدافها وتباين مصالحها فإن كل دولة تسعى وهي في سبيلها لتحقيق أهدافها وحماية مصالحها للتأثير على الدول الأخرى وإظهار قدرتها على التأثير على الأطراف الأخرى وعلى العلاقات الدولية سواء عن طريق فعل عقل في عقل (طرق الإقناع والطرق السلمية) أو عن طريق فعل قوة في قوة (وسائل العنف وفرض الإرادة بالقوة.

وهناك أربعة أساليب رئيسية تلجأ إليها الدول عادة عند ممارسة قوتها القومية وهي :

١- أسلوب الإقناع Persuasion :

وهو عادة أول الأساليب التي تلجأ إليها الدولة للتأثير على الدول الأخرى في الحالات الطبيعية للعلاقات حيث تعمل الدولة على إستمالة الدول الأخرى تجاه القضية التي تهم الدولة التي تقوم بعملية الإقناع والطريقة التي تتم بها عملية الإقناع هي أن يقوم ممثلوا الدولة بتوضيح معالم الموقف وملابساته للدول الأخرى بالشكل الذي يجعل تلك الدول تتفهم موقف الدولة وتقتنع به وتؤيده ومن الوسائل التي تستخدم في الإقناع مخاطبة بعض المشاعر أو الدعوة إلى التمسك بمبادئ معينة أو توضيح بعض المكاسب التي يمكن أن تحصل عليها الدولة من وراء مساندتها للدولة المؤثرة أو توضيح بعض الحقائق التي ربما تكون قد خفيت على الدولة الأخرى وتوضيح مدى إستفادة

الدولة نتيجة تبنيها لموقف معين ومدى مساعدة ذلك الموقف على تحقيق أهداف الدولة وحماية مصالحها. ولنجاح أسلوب الإقناع فإنه يتطلب توفر ممثلين ديبلوماسيين ذوي كفاءات وقدرة على الإقناع. وتسعى الدول لإقناع بعضها البعض من خلال المباحثات الثنائية بين دولتين أو من خلال المباحثات الجماعية التي تتم من خلال المنظمات الدولية والمؤتمرات الدولية(١).

وأسلوب الإقناع هو عادة أقل وسائل ممارسة القوة من حيث التكلفة وأقلها من حيث المخاطرة. وعادة ما تلجأ إلى الإقناع كوسيلة للتأثير على الدول الأخرى الدول الصغرى أو حينما تقتضي طبيعة العلاقة بين الدول اللجوء إلى أسلوب الإقناع دون غيره من الأساليب. ومن الأمثلة على إستخدام أسلوب الإقناع سياسة الدول الغربية تجاه النظم العنصرية في جنوب إفريقيا حيث ترى أن أسلوب فرض العقوبات على النظم العنصرية أسلوب غير فعال وغير مجد وأن أسلوب الإقناع يعد من أفضل الأساليب للتعامل مع النظم العنصرية.

٢- أسلوب الإغراءات Rewards :

وقد تلجأ الدول وهي في سبيلها للتأثير على الدول الأخرى إلى أسلوب تقديم الإغراءات لها حتى تحثها على القيام بتصرف، معين أو الإمتناع عن القيام بتصرف معين وتتباين نوعيات الإغراءات وفقاً لطبيعة الموقف الذي تقدم فيه وباختلاف الدول التي تقدم إليها وهي قد تكون إغراءات سياسية أو إقتصادية أو عسكرية أو تنازلات إقليمية أو إغراءات ذات صبغة نفسية محضة.

فبالنسبة للإغراءات السياسية نجدها تتمثل في منح حق الحكم الذاتي

---

(١) السياسة الخارجية والمؤتمرات الدولية – هشام محمود الأقداحي – مؤسسة شباب الجامعة.

أو الإستقلال السياسي لدولة تابعة أو تأييد موقف دولة في أحد المؤتمرات الدولية أو التصويت إلى جانبها في أحد المنظمات. وبالنسبة للإغراءات الإقتصادية(*) نجدها تتمثل في المنح والقروض والمساعدات التي تقدمها الدول إلى الدول الأخرى بهدف التأثير عليها وتلجأ الولايات المتحدة ودول أوروبا الغربية إلى هذا الأسلوب وهو ما عرف "بديبلوماسية الدولار". ومن أمثلته مشروع مارشال بعد الحرب العالمية الثانية والمعونات التي تقدم للدول الحليفة. وبالنسبة للإغراءات العسكرية فهي تتمثل في تقديم المساعدات العسكرية والأسلحة أو القوات أو التسهيلات أو الوعود بالتدخل إلى جانب الدولة إذا ما تعرضت لهجوم أو إعتداء خارجي ومن الأمثلة على تلك الإغراءات العسكرية المعونات العسكرية التي كان الإتحاد السوفيتي يقدمها إلى مصر وسوريا قبل حرب اكتوبر والمعونات العسكرية الأمريكية إلى إسرائيل. ويتضح أسلوب التنازلات الإقليمية في تسويات الحرب العالمية الثانية وفي توزيع مناطق النفوذ بين إنجلترا وفرنسا في ظل نظام الإنتداب في العالم العربي. وقد تكون الإغراءات ذات صبغة نفسية بحتة كإجراء تغيير في ديبلوماسية الدولة بصورة ترضي إتجاهات دول أخرى يعنيها أمر هذا التغيير وأسلوب الإغراءات هو من أنجح وسائل ممارسة القوة القومية ومن أكثرها إستخداماً في الوقت الراهن وتظهر فاعليته بشكل واضح في علاقات الدول الكبرى بالدول النامية أو دول العالم الثالث التي غالباً ما تكون في حاجة إلى الدعم العسكري والإقتصادي والسياسي فتضطر إلى أن ترضخ

(*) انشأت دول الخليج صناديق لدعم الدول الإفريقية والآسيوية النامية إقتصادياً مقابل أن تقوم تلك الدول بتأييد مواقف دول الخليج ودعم سياساتها في المحافل الدولية وكذلك المساعدات التي قدمتها الولايات المتحدة لإسرائيل لحثها على توقيع معاهدة كامب ديفيد والإنسحاب من سيناء.

لسياسات الدول الكبرى مقابل حصولها على هذه المساعدات وحيث أن هذه المساعدات تكون غالباً مشروطة بشروط معينة سواء كانت شروط صريحة أو ضمنية تقيد من حرية الدولة في التصرف فيمكننا القول بأن مفهوم السيادة الكاملة لكثير من الدول أصبح لا يعدو إلا أن يكون مجرد مفهوم قانوني فحسب.

٣- أسلوب فرض (توقيع) العقوبات Punishment :

وهي ترتبط إلى حد كبير بأسلوب الإغراءات فقد تكون العقوبات في صورة الإمتناع عن تقديم إغراءات معينة وقد تكون الإغراءات في صورة الإمتناع عن توقيع عقوبة شديدة. وأسلوب توقيع العقوبات من الأساليب الشائعة في المجتمع الدولي ولكن لكي يكون هذا الأسلوب على أكبر قدر من الفعالية فلابد أن يسبقه "انذار" الدولة التي ستوقع عليها العقوبة حتى لا تفاجأ بوقوع العقوبة كإجراء عدواني وإنتقامي وحتى لا تظهر الدولة التي توقع العقوبة بمظهر الدولة المعتدية كما يجب أن يصاغ هذا الإنذار بطريقة تجعل التراجع عنه أمراً ممكناً في حالة رضوخ الدولة الموجه إليها هذا الإنذار على نحو يرضي مطالب الدولة التي قدمته. وهناك أنواع متعددة من العقوبات التي يمكن أن توقع على الدول وعادة ما تبدأ الدول بتوقيع العقوبات الخفيفة ثم تلجأ إلى العقوبات الأشد. ومن أمثلة العقوبات السياسية قطع العلاقات الدبلوماسية أو التأييد السياسي لأعداء الدولة التي يوقع عليها العقاب أو التنديد بالدولة التي يوقع عليها العقاب كذلك فهناك أسلوب الدعاية المعادية وكذلك فهناك العقوبات الإقتصادية والتجارية التي يمكن أن تفرض على الدول مثل فرض الحظر التجاري على دولة معينة (الحظر الذي فرضته الولايات المتحدة على كوبا وعلى الصين الشيوعية) أو المقاطعة (كالمقاطعة

العربية لإسرائيل والشركات والجهات التي تؤيدها) والحصار البحري ووضع قيود على الهجرة والتجارة (التعريفات الجمركية/ الحصص) وعلى النقل. كذلك إستخدام أسلوب توقيع العقوبات ضد سيلان إبان فترة حكم السيدة باندرانيكا وضد مصر أيام السد العالي.

٤- أسلوب إستخدام القوة المسلحة والتهديد بها Threat or Use of Force :

كثيراً ما تفشل الأساليب السابقة (غير المبنية على العنف العسكري) في تحقيق أهداف الدولة وحماية مصالحها فتضطر الدولة إلى اللجوء إلى القوة العسكرية كوسيلة لإجبار أو إكراه الدول الأخرى بهدف الحصول على نتائج مباشرة وفي الحال ويؤدي ذلك الأسلوب إلى إشعال الحروب المسلحة بين الدول ويختلف الدافع الذي تسعى كل دولة لتحقيقه من وراء هذه الحروب فقد تكون أهداف توسعية أو أهداف إقتصادية أو سياسية (كإسقاط نظام سياسي لا تستطيع الدولة التعامل معه) وينظر أساتذة العلاقات الدولية إلى الحرب على أنها الملاذ أو الحل الأخير الذي تلجأ إليه الدول إذا ما فشلت جميع الأساليب السابقة في تحقيق أهدافها ومن الأمثلة على إستخدام القوة العسكرية العدوان الثلاثي على مصر عام ٥٦ وغزو الإتحاد السوفيتي لتشيكوسلوفاكيا عام ٦٨. وعادة لا تلجأ الدول إلى ذلك الأسلوب إلا في حالات التهديد المباشر لأمنها وسلامتها ومصالحها كما أنه يستخدم عادة من قبل الدول القوية والكبرى ذات القدرات الفائقة في مواجهة الدول ذات القدرات الأقل نسبياً.

وفي بعض الأحيان لا تقدم الدول على إستخدام القوة المسلحة مباشرة بل تلجأ إلى التهديد باستخدامها في البداية تقليلاً للمخاطر وقد يكون هذا التهديد ظاهراً أو مقنعاً ويكون التهديد من خلال عدة طرق كالإنذار

أو بالطرق الديبلوماسية ومن الأمثلة على ذلك الأسلوب تهديد الإدارة الأمريكية في عهد الرئيس أيزنهاور لدول العدوان الثلاثي على مصر عام ٥٦ حتى تنسحب وكذلك فمن الأمثلة المعاصرة تهديد الإدارة الأمريكية بالتدخل العسكري إذا ما حاولت إيران أن تغلق مضيق هرمز فتمنع بذلك تدفق البترول من الخليج العربي إلى الدول الصناعية الحليفة لها وتجدر الملاحظة أن الدول التي تلجأ إلى إستخدام أسلوب التهديد بإستخدام القوة العسكرية يجب أن تكون لديها قوة عسكرية مناسبة تمكنها من مواجهة الحرب إذا ما دعتها الظروف إلى الدخول في الحرب أي أن تستخدم الدول ذلك الأسلوب بحذر شديد حتى لا تجر إلى حروب لا طاقة ولا قِبَل لها بها فتفقد سمعتها وتلحق بها الخسائر والهزيمة.

وفي الختام ينبغي أن نشير إلى أن الدول قد تكون لديها القدرة على اللجوء إلى أسلوب معين من هذه الأساليب ولكنها لا تقدر على الأساليب الأخرى.

فالدولة قد لا تستطيع إستخدام قوتها العسكرية في مواجهة دولة أقوى منها وهذا قد يدفعها إلى اللجوء إلى أساليب أخرى كالتخريب مثلاً.

كذلك فالدول الفقيرة قد لا تستطيع أن تفرض عقوبات على الدول الأخرى لضعف مقدرتها الإقتصادية كذلك فالدول التي ليس لها أيديولوجية قابلة للتصدير لا تستطيع إستخدام أسلوب الإقناع بالدعاية أو الأيديولوجية.

وعموماً فإن ظروف كل دولة وطبيعة المواقف التي تتعرض لها ومدى التهديد الذي تواجهه من جراء هذه المواقف هي التي تحدد طبيعة الأسلوب الذى تنتهجه الدولة عند تعاملها مع الدول الأخرى وممارسة قوتها القومية لتحقيق أهدافها وحماية مصالحها ولتوضيح ذلك نسوق بعض الأمثلة :

١- في حالة وجود إتفاق تام بين الدولتين فإنه من البديهي ألا يكون هناك مجال لإستخدام القوة المسلحة على أي نحو وإنما قد يبدأ التأثير إذا إختلفت وجهات نظر الدولتين فحينما كانت مواقف الإتحاد السوفيتي وتشيكوسلوفاكيا متوافقة لم يكن الأول في حاجة إلى استخدام قوته لفرض ارادته على تشيكوسلوفاكيا ولكن حيث إختلفت الإتجاهات تدخلت قوات الإتحاد السوفيتي عسكرياً في تشيكوسلوفاكيا... لترغمها على الإمتثال لإرادة الإتحاد السوفيتي.

ويمكننا أن نستشف ذلك من ملاحظتنا أن المقارنات بين موازين القوى النسبية تعقد دائماً بين الدول المتضادة أما بين الدول الصديقة فنادراً ما تحدث مقارنات بين قواها النسبية فنحن نسمع دائماً عن مقارنات لقوة الولايات المتحدة مع قوة الإتحاد السوفيتي ولكن نادراً ما نسمع عن مقارنات بين قوى الدول المتحالفة أو الصديقة.

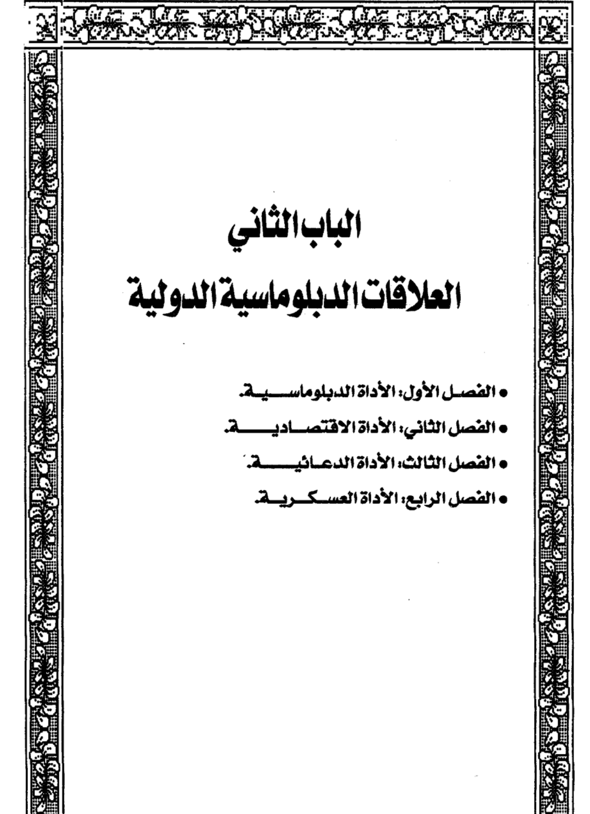
٢- حينما يكون عدم الإتفاق موجوداً بين دولتين ولكنه غير ذي تأثير حاسم على مصالح الدولتين أو في علاقتهما ببعضهما هنا يبرز مجال الإقناع كأفضل الطرق وأنسبها للتوفيق بين الدول خاصة بين الدول الصديقة إلا أن هذا الأسلوب لا ينجح في حالة الدول التي يشوب علاقاتها العداء.

٣- حينما يكون عدم الإتفاق موجوداً وبصورة أشد منه في الحالة السابقة وإن كانت العلاقة بين الدولتين مازالت في طور الصداقة أو التحالف هنا يبرز دور الإغراءات كتقديم المعونات بمختلف أنواعها بهدف تقريب المواقف.

٤- إذا غلب طابع الإختلاف وعدم الإتفاق على علاقات الدولتين وأصبحت العلاقات بينهما شبه عدائية فيمكن إستخدام أسلوب التهديد

أو توقيع العقوبات حيث أن هذا الأسلوب لن يزيد العلاقات سوءاً كما أن أساليب الإقناع والإغراء في مثل هذه الحالات عادة ما تكون غير مجدية لوجود نوع من الشك والكراهية المتبادلين بين الدولتين.

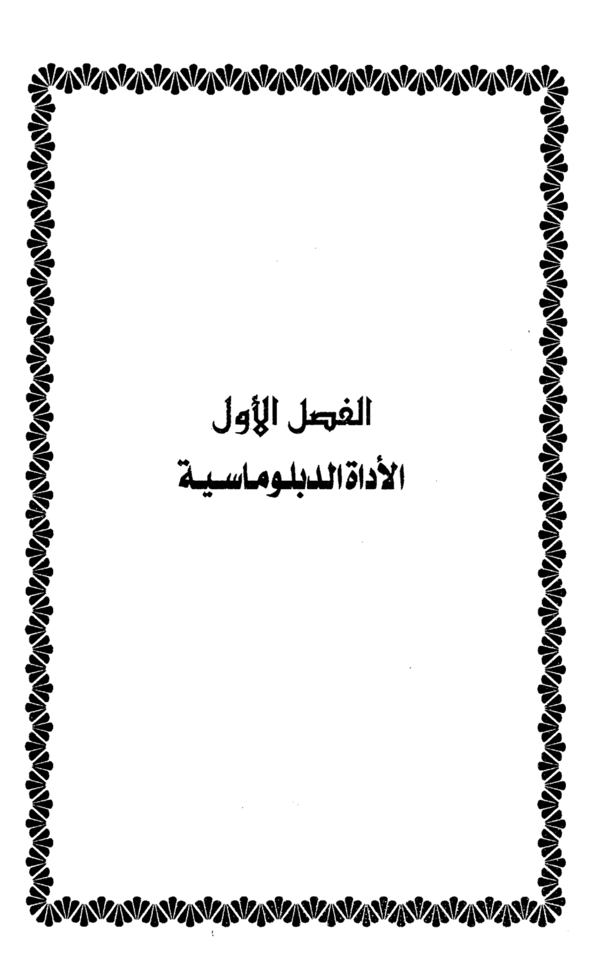
٥- إذا أخفق أسلوب التهديد ومن قبله الأساليب السابقة في تحقيق أهداف الدولة فإن وسيلتها النهائية لذلك هي إستخدام القوة العسكرية وهذا الأسلوب ينبغي أن يكون آخر الأساليب التي تلجأ إليها الدولة لتحقيق أهدافها وحماية مصالحها.



الباب الثاني

العلاقات الدبلوماسية الدولية

- الفصل الأول: الأداة الدبلوماسية.
- الفصل الثاني: الأداة الاقتصادية.
- الفصل الثالث: الأداة الدعائية.
- الفصل الرابع: الأداة العسكرية.



الفصل الأول

الأداة الدبلوماسية

الفصل الأول

الأداة الدبلوماسية

أصل كلمة دبلوماسية :

كلمة يونانية يرتد أصلها إلى كلمة – Diploma – وتعني الورقة المطوية، حيث تعني الرسائل أو الوثائق الرسمية التي كانت تكتب على ألواح معينة وتطوى بطريقة معينة.

فعل – Diploum – باليونانية القديمة يعني «يطوي» – وكانت كلمة ديبلوما تطلق على الوثائق التي تصدر عن الحاكم وتمنح لمن له امتيازاً معيناً.

وفي «روما» أطلق الرومان كلمة ديبلوما على تصاريح المرور التي كانت تعطى للرسل من مجلس الشيوخ أو من الامبراطور وتمنح حاملها الحق في التنقل عبر طرق الامبراطورية الرومانية.

ولما كثر استخدام تلك الوثائق استعملت كلمة ديبلوماسية خلال القرون الوسطى للدلالة على دراسة هذه الوثائق وترتيبها وحفظها.

وقد ظل لفظ الديبلوماسية قاصراً لفترة طويلة على تحليل الوثائق والمعاهدات والالمام بتاريخ العلاقات بين الدول قبل أن يشيع كتسمية لإدارة وتوجيه هذه العلاقات وهو استعمال يرجع إلى القرن الثامن عشر ومع بدايات القرن التاسع عشر بدأت كلمة ديبلوماسية تأخذ مدلولها المعاصر وخاصة في أعقاب مؤتمر ڤيينا ١٨١٥ حيث ظهرت كوادر ديبلوماسية متميزة.

تعاريف الديبلوماسية :

الديبلوماسية هي فن وضع السياسة الخارجية للدولة موضع التنفيذ «د. محمد طه بدوي»

الديبلوماسية هي إدارة العلاقات الدولية عن طريق التفاوض «هارولد نيكلسون»

الديبلوماسية هي علم وفن تمثيل الدول والمفاوضة «ريفية»

الديبلوماسية هي فن تقديم مصالح الدولة على مصالح الدول الأخرى «سردار بانيكار»

الديبلوماسية هي فن الإقناع «ريمون آرون»

وهكذا يتضح من التعريفات السابقة لكلمة ديبلوماسية أن كلاً منها يركز على جانب معين.. فبينما يركز البعض على علاقة الديبلوماسية بالسياسة الخارجية، يرى البعض الآخر أن الديبلوماسية تعني التمثيل والتفاوض كما يرى فيها البعض الآخر معنى الكياسة والدهاء.

ومن ناحية أخرى فقد يستعمل البعض مصطلح الديبلوماسية للدلالة على السياسة الخارجية لدولة ما فيقول مثلاً الديبلوماسية الأمريكية.. كما يشير لفظ الديبلوماسية أحياناً إلى الأسلوب أو الطريقة التي تلجأ إليها الدولة في إدارة علاقتها بدولة أخرى فنقول الديبلوماسية الاقتصادية أو الدعائية أو ديبلوماسية القمة أو الديبلوماسية السرية أو الديبلوماسية المكوكية.

هل الديبلوماسية علم أم فن؟

يرى البعض أن الديبلوماسية هي علم وفن فى ذات الوقت «فوديريه».. إلا أن ثمة من يرون أن الديبلوماسية مجرد «فن»..

وتشير الملاحظة إلى أن من يصرون على أن الديبلوماسية لهَا وصفي العلم والفن لا يقفون على المدلول الدقيق لكل من «لفظة العلم» و «لفظة الفن» بمدلولها المنهجي المعاصر.

إذ يتضح أن "فوديريه" يقصد بكلمة العلم المعرفة عموماً كما أنه يشير إلى كلمة «قواعد» وهذه الكلمة في حد ذاتها توحي بأن المقصود بها هو قواعد العمل التي أفرزتها الممارسة الدبلوماسية والتي تزيد من فعالية الأداء الدبلوماسي على تحقيق أهدافه، ومثل هذه القواعد من شأنها أن تمثل فناً لا علماً... ومن هنا وارتباطاً بالمدلول الدقيق لكل من لفظة الفن ولفظة العلم يمكننا أن نقطع بأن الدبلوماسية في جملتها تقع في مجال الفن «مجال تصوير القواعد التي تزيد من فعالية العمل على نحو يجعله أكثر اتقاناً وابداعاً»..

وأن كون الدبلوماسية فناً لا يعني انقطاع الصلة بينها وبين العلوم أو المعارف الأخرى.. إذ لا سبيل إلى انكار مثل هذه الصلات بين الدبلوماسية وبين العديد من مجالات العلوم والتي من أمثلتها علم العلاقات الدولية.

إن وقوف الدبلوماسي على حقائق الواقع الدولي التي يكشف عنها علم العلاقات الدولية بمنهجه العلمي – من شأنه أن يجعله أكثر قدرة على تطوير برامج العمل الخارجية «السياسات الخارجية» الأكثر واقعية ومن ثم الأكثر فعالية في تحقيق الأهداف القومية لدولته.

التاريخ الدبلوماسي:

إذ أن تأمل الأحداث والوقائع التاريخية في مجال العلاقات بين الدول والتي يقدم لنا التاريخ الدبلوماسي بمنهجه التاريخي تسجيلاً مفصلاً لها من شأنه أن يوفر للدبلوماسي خلاصة التجارب التاريخية السابقة في مجال العلاقات فيما بين الدول على نحو يجعله أكثر قدرة على فهم طبيعة البيئة الدولية وطبيعة العلاقات والتفاعلات التي تتم في اطارها فضلاً عن الخلفيات والجذور التاريخية للعلاقات بين دول معينة مما يعينه على الفهم العميق للأحداث المحيطة به ولدلالاتها.

القانون الدولي :

وغني عن البيان توضيح مدى توثق الصلة بين الديبلوماسية وبين القانون الدولي، فكثير من أحكام القانون الدولي بدأت كعرف دولي أفرزته الممارسة الديبلوماسية ولاسيما في مجالات التفاوض، والمعاهدات والنظم الديبلوماسية وما يتصل بها من اجراءات تبادل البعثات الديبلوماسية، والحصانات والامتيازات التي تمنح للمبعوثين الديبلوماسيين.

وقد أسفرت جهود القانونيين في مجال تقنين قواعد العلاقات الديبلوماسية عن التوصل إلى اتفاقية قانونية دولية تنظم هذه العلاقات هي اتفاقية فيينا للعلاقات الديبلوماسية ١٩٦١ والمعمول بها حتى الآن... ولا تقتصر صلة الديبلوماسية بالمعارف السابقة وإنما يتعين على الديبلوماسي أن يكون ملماً بالعديد من المعارف المتباينة السياسية والاقتصادية والقانونية والإدارية والاجتماعية والتاريخية...

علاقة الديبلوماسية بالسياسة الخارجية :

إذا كانت السياسة الخارجية تمثل برنامج عمل الدولة في المجال الخارجي الذي يتضمن أهدافها التي تسعى إلى تحقيقها فضلاً عن الوسائل الكفيلة بتحقيق هذه الأهداف :

فإن الديبلوماسية تعتبر احدى أدوات السياسة الخارجية للدولة.. فالدول إذ تسعى من خلال سياساتها الخارجية إلى فرض اراداتها على ما عداها تحقيقاً لمصالحها الوطنية، تلجأ وهي بسبيلها إلى تحقيق هذا الهدف «فرض الارادة» إلى احدى وسيلتين: الديبلوماسية باعتبارها فن الاقناع والاستراتيجية باعتبارها فن الاكراه.. كوسيلتين مكملتين لبعضهما في خدمة هدف واحد هو حماية المصلحة الوطنية للدولة وحماية أمنها الخارجي.

علاقة الدبلوماسية بالاستراتيجية :

على الرغم من التباين الواضح بين كل من الدبلوماسية والاستراتيجية كأداتين من أدوات السياسة الخارجية للدولة من حيث طبيعة كل منهما واختلافهما من حيث الأسلوب فإن ذلك لا يعني البتة انقطاع الصلة بين الدبلوماسية والاستراتيجية.. فالعمل الدبلوماسي يظل مستمراً حتى في ظل اللجوء إلى الأداة الاستراتيجية «خلال فترات الحرب».

فالدولة التي تلجأ إلى العمل العسكري قد تواكبه بنشاط دبلوماسي مكثف تستهدف به تبرير وتفسير أسباب لجوئها إلى مثل هذا العمل.. كما أنها قد تعمل من خلال الأداة الدبلوماسية على اكتساب الحلفاء إلى جانبها أو اقناع الدول غير المتحاربة بالوقوف على الحياد – وكذلك فقد تستهدف الجهود الدبلوماسية التوصل إلى وقف لاطلاق النار أو عقد هدنة أو اتفاقية سلام.

ومن ناحية أخرى فقد تستهدف الدولة من خلال تحركها عسكرياً تنشيط الجهود الدبلوماسية ودفعها «مثال حرب اكتوبر ١٩٧٣».

علاقة الدبلوماسي بصانع القرار السياسي :

تعد عملية صنع السياسة الخارجية من مسئوليات القيادة السياسية حيث تشارك فيها المؤسسات السياسية الرسمية في الدولة ولاسيما السلطتين التنفيذية والتشريعية أما عملية وضع هذه السياسة موضع التنفيذ فتقع مسئوليتها على الجهاز الدبلوماسي – وعلى الرغم من ذلك فقد يقوم رجال السياسة في بعض الأحيان بوظائف الدبلوماسيين فيعملون على وضع السياسة الخارجية موضع التنفيذ بأنفسهم «كما هو الحال في دبلوماسية القمة».

غير أن الدبلوماسيين يحبذون أن تترك ممارسة المهام الدبلوماسية لهم كمحترفين وذوي خبرة في هذا المجال ولاسيما فيما يتصل بعملية التفاوض التي تستلزم توافر أجواء هادئة بعيدة عن الأضواء والضوضاء التي تصاحب رجال السياسة والحكم فضلاً عن الضغوط والمؤثرات التي تصاحب هؤلاء الساسة «كقلة الوقت» ذلك فضلاً عن قلة خبرة رجال السياسة في كثير من الأحيان في مجال التفاوض أو عدم احاطتهم بدقائق الأمور الفنية فيما يتصل بالصياغة القانونية أو الاعتبارات الشكلية والإجرائية التي تصاحب عملية التفاوض.. هذا بالإضافة إلى أن شخصية السياسي قد لا تتمشى مع الصفات اللازمة للتفاوض الناجح ومنها السرية والصبر وعدم التسرع والمرونة والاعتدال والدقة والمناورة إذ غالباً ما يحرص رجل السياسة على تحقيق مكاسب سياسية سريعة باهرة تستحوذ على اعجاب الجماهير وترضي تطلعات الرأي العام، وذلك بعكس الحال بالنسبة للدبلوماسي..

وعلى الرغم مما يراه البعض من أن «دبلوماسية القمة» قد تحقق أحياناً نتائج إيجابية، فإن الملاحظة تشير إلى أن لقاءات القمة عادة ما لا يترتب عليها أي تقدم حقيقي في عملية التفاوض.. ففي الحالات الاستثنائية التي أسفرت فيها لقاءات القمة عن نتائج إيجابية كانت تتم سلسلة من المفاوضات واللقاءات بين الدبلوماسيين «والتي قد تكون سرية في أغلب الأحيان» ثم تجيء لقاءات القمة كتكريس لما توصل إليه الخبراء الدبلوماسيين من اتفاقات لتوقيعها والإعلان عنها للجماهير بصورة رسمية «اتفاقات نزع السلاح بين أمريكا والاتحاد السوفيتي عام ١٩٧٨».

وتجدر الإشارة كذلك إلى اختلاف طبيعة كل من شخصية رجل السياسة وشخصية الدبلوماسي إذ عادة ما يسئ رجل السياسة فهم دوافع التأني والحرص والتشكك التي يبديها الدبلوماسي ويفسرها الأول على أنها نوع من الضعف أو التخاذل أو التردد.

وتشير الملاحظة إلى أن وزراء الخارجية في الدول الديمقراطية عادة ما يتم اختيارهم من بين رجال السياسة «المنتمين إلى صفوف الأغلبية الحاكمة» ومن ثم فعادة ما يعتمد هؤلاء على مشورة الوكلاء الدائمين لوزارات الخارجية في دولهم والذين يكونون عادة من محترفي الدبلوماسية.

أما في بلاد العالم الثالث فالغالب أن يمارس «رئيس الدولة» دوراً بارزاً في التخطيط والإشراف على تنفيذ السياسة الخارجية وقد يستعين رؤساء الدول في مثل هذه الحالات ببعض المستشارين الخبراء في الشئون الدبلوماسية.

وفي كثير من الدول المتقدمة العريقة في الديمقراطية نجد أن الدولة قد أنشأت لجان عليا استشارية لتخطيط السياسة الخارجية وقد تكون هذه الهيئات الاستشارية تابعة لرئيس الدولة مباشرة أو لوزير الخارجية ومن أمثلة هذه الهيئات مجلس العلاقات الخارجية في الولايات المتحدة – والمعهد الملكي للشئون الدولية في بريطانيا.

والهدف من وراء انشاء هذه الهيئات الفنية مساعدة صاحب القرار السياسي نحو اتخاذ قرارات رشيدة ومدروسة..

نماذج لبعض صور الدبلوماسية القديمة:

١- دبلوماسية البوارج والأساطيل الحربية:

وهي احدى صور الدبلوماسية التي اعتمدت على القوة الغاشمة إذ لم تعتمد على أساليب المفاوضة والاقناع وإنما لجأت إلى أسلوب التهديد باستخدام القوة أو باستخدامها فعلاً في بعض الأحيان.

حيث تقوم الدولة التي تلجأ إلى هذا النوع من الدبلوماسية بتحريك أساطيلها الحربية وحشدها في مواجهة سواحل الدول المستهدفة بالضغط لحملها على قبول مطالب الدولة صاحبة هذه الأساطيل والخضوع لارادتها.

وقد لجأت كل من بريطانيا والولايات المتحدة الأمريكية إلى هذا الأسلوب خلال العقدين الثالث والرابع من هذا القرن في مواجهة الصين.

ومازالت الدول الكبرى تلجأ إلى هذا الأسلوب في بعض الأحيان.. فقد استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية الاسطول السادس الأمريكي في البحر المتوسط بهدف الضغط الديبلوماسي دعماً لحلفائها في المنطقة على نحو ما حدث خلال «الأزمة الاردنية ١٩٥٧» و «خلال حرب ١٩٦٧».. ومازالت هذه الديبلوماسية تطبق حتى الآن في بعض الأحيان على نحو ما حدث خلال الحرب العراقية - الايرانية للتصدي للتهديدات الايرانية باغلاق «مضيق هرمز» في وجه ناقلات البترول وكما حدث خلال «الأزمة الليبية - الأمريكية عام ١٩٨٦».

٢- ديبلوماسية العصا الغليظة:

وهي التي مارستها الولايات المتحدة الأمريكية تجاه «دول أمريكا اللاتينية» خلال القرن التاسع عشر وفي مطلع القرن العشرين ولاسيما في عهد الرئيس الأمريكي "تيودور روزفلت" - وقد اعتمدت هذه الديبلوماسية على التلويح باستخدام القوة أو اللجوء إلى أساليب الضغط الاقتصادي والعسكري فضلاً عن أساليب التدخل في الشئون الداخلية لدول أمريكا الوسطى والجنوبية تحقيقاً لمصالحها الاقتصادية كالحصول على بعض الامتيازات للشركات الأمريكية في هذه الدول باعتبارها منطقة نفوذ أمريكية.

وقد أعلن الرئيس روزفلت عام ١٩٠٥ «إن على الولايات المتحدة أن تقوم بدور الشرطي في أمريكا اللاتينية وقد جاءت تسمية ذلك النوع من الديبلوماسية المعتمدة على أسلوب التهديد من العبارة التي قالها روزفلت «تكلم برفق واحمل عصا غليظة».. ومن أبرز تدخلات أمريكا في شئون

أمريكا اللاتينية ما حدث في أوائل القرن العشرين عندما أرادت الولايات المتحدة أن تحفر قناة تصل بين المحيطين الأطلنطي والهادي وقد حاول روزفلت الحصول على موافقة كولومبيا «التي كانت مسيطرة على بنما آنذاك» على تأجير قطاع عرضه عشرة أميال لحفر هذه القناة، غير أن البرلمان الكولومبي رفض الفكرة مما دفع الرئيس روزفلت إلى تحريض شعب «بنما» على الثورة ضد كولومبيا ثم قام بمنع الجيش الكولومبي من الوصول إلى «بنما» لقمع هذه الثورة وبعد حصول «بنما» على استقلالها عن «كولومبيا» حصلت الولايات المتحدة على موافقة «الحكومة البنمية» الجديدة على التأجير الدائم لهذه المنطقة للولايات المتحدة لتمكينها من شق هذه القناة عبر أراضي «بنما» وبالفعل تم المشروع وافتتحت قناة بنما للملاحة سنة ١٩١٤.

٣- دبلوماسية العصا والجزرة:

وهي ذلك النوع من الدبلوماسية الذي يجمع بين أسلوبي الترغيب والترهيب معاً حيث تلوح الدولة بوسائل الاغراء أحياناً إلى جانب التلويح أو التهديد باستخدام إجراءات القهر أحياناً. فقد يفلح أسلوب الترغيب أحياناً حيث لا يفلح الترهيب فضلاً عن أن الترغيب من ناحية أخرى قد يجنب الدولة مخاطر اللجوء إلى أسلوب الترهيب أو التلويح باستخدام العنف.

ويمكننا أن نذكر في هذا الصدد المحاولات التي قامت بها الولايات المتحدة في أوائل الستينات لاستقطاب مصر من خلال امدادها ببعض صفقات القمح وكذلك مبيعات الأسلحة الأمريكية «سراً» إلى «ايران» في نفس الوقت الذي كانت أساطيل الدول الغربية تجوب فيه مياه الخليج العربي وذلك بهدف حث «ايران» على الافراج عن بعض الرهائن الأمريكيين.

٤- ديبلوماسية المؤتمرات[1]:

شهد القرن التاسع عشر ظهور صورة جديدة من صور الديبلوماسية متعددة الأطراف التي عرفت "بديبلوماسية المؤتمرات" وقد تمثلت البدايات الأولى لهذه الصورة في مؤتمر ڤيينا سنة ١٨١٥ الذي شاركت فيه الدول الأوربية الكبرى التي تحالفت ضد نابليون وقد استهدف هذا المؤتمر ارساء أسس السلام والاستقرار الأوروبي على أساس فكرة توازن القوى.

وقد توالت المؤتمرات الدولية الكبرى خلال القرن التاسع عشر والتي كان من أظهرها مؤتمر اكس لاشابيل ١٨١٨ الذي وضع الأسس الأولى لتنظيم العلاقات الديبلوماسية فيما بين الدول.

ومع مجيء القرن العشرين وتزايد عدد الدول المستقلة تزايدت أهمية "ديبلوماسية المؤتمرات" حيث راحت تشمل كافة القضايا السياسية والاقتصادية وغيرها ولاسيما مع ظهور المنظمات الدولية كعصبة الأمم ثم الأمم المتحدة.

وتختلف طبيعة ديبلوماسية المؤتمرات «الديبلوماسية متعددة الأطراف» عن طبيعة الديبلوماسية التقليدية - «الثنائية» إذ تتسم الأولى بسرعة الحركة إذ أنها تجتمع لفترات زمنية محدودة أو قصيرة نسبياً وتستهدف التوصل إلى حل لمشكلة معينة أو الاتفاق على معاهدة أو اتفاقية في مجال معين ومن ثم تستلزم ديبلوماسية المؤتمرات ديبلوماسيين اجتماعيين سريعي الحركة قادرين على إجراء الاتصالات واقامة علاقات سريعة فضلاً عن احاطتهم بطرق وأساليب صياغة مشروعات القرارات والمعاهدات فضلاً عن القواعد الاجرائية المتعلقة بتنظيم أعمال المؤتمرات وعمليات التصويت على القرارات.

---

(١) دراسة هامة فى: «السياسة الخارجية والمؤتمرات الدولية» - هشام محمود الأقداحى - مؤسسة شباب الجامعة.

نماذج لبعض صور الديبلوماسية المعاصرة :

١- الديبلوماسية البرلمانية :

وقد وجدت أول تطبيق عملي لها في ظل المنظمات الدولية للسلام والأمن الجماعي التي ظهرت خلال القرن العشرين «منظمة عصبة الأمم - منظمة الأمم المتحدة» حيث يرى البعض أن هذه المنظمات تعد بمثابة «برلمانات عالمية» تطرح من خلالها القضايا والمشكلات الدولية للمناقشة العامة.

وقد تعددت المشكلات المطروحة للمناقشة من خلال المنظمات الدولية بحيث أصبحت تشمل الموضوعات السياسية والاقتصادية والأزمات الدولية «ومشكلات البيئة» والعلاقات بين الدول المتقدمة والدول النامية ومشكلات نزع السلاح وحقوق الإنسان.

وعلى الرغم من الإيجابيات الكثيرة للديبلوماسية البرلمانية فإن ثمة عيوباً تنسب إليها ومن بينها أن «الديبلوماسية البرلمانية» قد تضع الحكومات في مواقف حرجة إذ أنها تمارس بصورة علنية مفتوحة وهذا قد يدفع الحكومات إلى تبني مواقف متصلبة خوفاً من الظهور بمظهر التراجع أو التخاذل في مواقفها المبدئية.. وأن انقسام أعضاء المنظمات الدولية ما بين تكتلات وجبهات متناحرة ومتصارعة قد يؤدي إلى عدم إمكانية التوصل إلى حلول ومن ثم تبقى المشكلات معلقة.

وأيضاً من العيوب التي تنسب للديبلوماسية البرلمانية أنها قد تنزلق إلى مجال تبادل الاتهامات واعتماد الأساليب الدعائية بهدف تحقيق مكاسب سياسية أمام الرأى العام العالمى: ومن ثم تبتعد عن أساليب الديبلوماسية الهادئة بأصولها المتعارف عليها والتي تعتمد على المنطق والاقناع فى اطار من الاحترام المتبادل.

٢- ديبلوماسية القمة:

ويقصد بها الجهود والأنشطة الديبلوماسية التي يقوم بها رؤساء الدول والحكومات فيم بينهم والتي يتم من خلالها التوصل إلى بعض الاتفاقات الدولية الهامة.. وعلى الرغم من شيوع هذا النمط من الديبلوماسية في السنوات الأخيرة ولاسيما منذ بداية مرحلة الانفراج ثم الوفاق في علاقات القطبين منذ منتصف الخمسينات فإن ديبلوماسية القمة ليست بالأمر المستحدث كلية وإنما عرفت قديماً باسم الديبلوماسية الشخصية.. ومن الأمثلة التاريخية على ديبلوماسية القمة اجتماع نابليون مع الكسندر الأول قيصر روسيا في مطلع القرن التاسع عشر.. وكذلك مؤتمر ڤيينا ١٨١٥.. ثم مؤتمر الصلح «فرساي» في أعقاب الحرب العالمية الأولى لوضع أسس السلام.. ثم لقاءات هتلر – موسوليني في مرحلة ما قبل الحرب العالمية الثانية.. ثم «لقاءات قادة الحلفاء» خلال فترة الحرب العالمية الثانية وما بعدها «تشرشل وروزفلت وستالين في طهران وبوتسدام».. وكذلك لقاءات الزعماء الغربيين مع الزعماء السوڤييت في مرحلة التعايش السلمي ثم الوفاق ولاسيما لقاءات القمة الأمريكية – السوڤيتية ولقاءات القمة الأمريكية – الصينية التي بدأت عام ١٩٧٢ والتي أسهمت في تقليل حدة التوتر الدولي والتوصل إلى العديد من الاتفاقيات بشأن الحد من التسلح أو نزع السلاح وأخيراً التوصل إلى انهاء الحرب الباردة بين الكتلتين وعادة ما يأتي نجاح ديبلوماسية القمة في جانب كبير منه من جهود الديبلوماسية التقليدية التي قامت بالاعداد للقاءات القمة التي تقتصر في أغلب الأحيان على اضفاء الصفة الرسمية على الاتفاقيات التي توصل إليها الديبلوماسيون المحترفون بعد جهود دؤوبة ومفاوضات مضنية.. غير أنه مما يعاب على ديبلوماسية القمة أنها تتم تحت أضواء الإعلام ومن ثم يغلب عليها الطابع الاعلامي كما أن فشل

الديبلوماسية على مستوى القمة قد يحول دون استمرارية الجهود الديبلوماسية على مستويات أدنى.

٣- الديبلوماسية المكوكية:

وهي ذلك النوع من الديبلوماسية الذي يقوم به بعض رؤساء الدول أو الحكومات أو وزراء الخارجية من خلال تنقلاتهم بين دولتين أو عدة دول بهدف التوصل إلى حل لمشكلة معينة حيث تعتمد على سلسلة من الزيارات القصيرة المدة والمتتابعة.. وقد ساعد تقدم وتطور وسائل المواصلات على تزايد أهمية هذا النوع من الديبلوماسية.

ومن المحاذير المرتبطة بالديبلوماسية المكوكية امكانية اثارة توقعات النجاح فضلاً عن امكانية التوصل إلى حلول سريعة وعاجلة غير مدروسة حيث أن عنصر الوقت في مثل هذه الحالات قد لا يتيح امكانية الدراسة المتعمقة والمتأنية. ومن أبرز الأمثلة على الديبلوماسية المكوكية الزيارات التي قام بها «هنري كيسنجر» بين الدول العربية واسرائيل في أعقاب حرب اكتوبر ١٩٧٣ بهدف بدء المفاوضات بين العرب واسرائيل والتوصل إلى اتفاقيات فك الاشتباك.

٤- ديبلوماسية الأزمات:

وهي التي تمارس خلال فترات الأزمات الدولية بهدف احتوائها والحيلولة دون تصعيدها وقد ازدادت أهمية هذا النوع من الديبلوماسية في ظل تزايد مخاطر المواجهة العسكرية النووية بين القطبين في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية. غير أن التحولات التي طرأت على علاقات القطبين والتحول من مرحلة الحرب الباردة إلى الانفراج «الوفاق» الدولي قد انعكست على أسلوب ممارسة ديبلوماسية الأزمات فقد اتسمت ديبلوماسية الأزمات

خلال مرحلة الحرب الباردة بالنظر إلى الخلافات الدولية من منظور عقائدي والتركيز على أساليب الاثارة الدعائية واللجوء إلى أساليب التهديد والابتزاز النووي اعتماداً على أسلحة الردع فضلاً عن ضعف دور المنظمات الدولية في حل هذه الأزمات.

أما في ظل مرحلة الوفاق فقد تراجعت القوتين العظميين عن أساليب التهديد النووي «أساليب حافة الهاوية وعملت على إيجاد قواعد جديدة أكثر واقعية لإدارة الأزمات تعتمد على الابقاء على قنوات الاتصال المباشر مفتوحة بهدف استمرار التنسيق والتشاور وتجنب المخاطر التي يمكن أن تترتب على التصورات الخاطئة الناتجة عن الغموض وعدم وضوح المواقف.

٥- الدبلوماسية الوقائية.. المانعة:

ويرجع الفضل في ظهورها إلى "داج همرشولد" السكرتير العام الأسبق للأمم المتحدة ١٩٥٣ – ١٩٦١ .. وقد تمثلت في الجهود التي قامت بها الأمم المتحدة خلال «أزمة السويس عام ١٩٥٦» حين تدخلت من خلال بعض التدابير العسكرية الجماعية المحدودة لفض الاشتباك بين الدول المتحاربة ووضع ترتيبات وقف اطلاق النار وتعرف هذه التدابير بعمليات حفظ السلام.. وقد استهدفت هذه الديبلوماسية تسوية المنازعات التي تنشأ بين دول العالم الثالث غير المنحازة بعيداً عن تدخل القوى الكبرى حتى لا يتسع نطاق الحرب الباردة بين المعسكرين.. أو بعبارة أخرى محاولة الاحتفاظ لتلك الصراعات أو الخلافات بين دول العالم الثالث بصفتها المحدودة المحلية. وتعتمد «الديبلوماسية الوقائية» على فكرة قيام الأمم المتحدة بالتدخل في الصراعات الاقليمية الناتجة عن وجود فراغ في القوى في بعض مناطق العالم الثالث.

وقد طبقت «الدبلوماسية الوقائية» خلال أزمة السويس وخلال أزمة لبنان والاردن ١٩٥٨ .

وقد جاء تركيز الأمم المتحدة على الصراعات بين الدول غير المنحازة والاهتمام بتسويتها في ظل عدم قدرتها على التصدي بفعالية كبرى للمنازعات التي تكون الدول الكبرى طرفاً فيها «من جراء استخدام الدول الخمس الكبرى لحق الڤيتو الممنوح لها في مجلس الأمن» .

ومن هنا يرى البعض أن الدبلوماسية الوقائية هي بمثابة تطبيق عملي محدود لفكرة الأمن الجماعي على نطاق الدول الصغرى فقط في ظل فشل المنظمة في تطبيق فكرة الأمن الجماعي في مواجهة القوى الكبرى .

٦- الدبلوماسية الشعبية :

ويقصد بها الاتصالات التي تتم بين الشعوب والتي تقوم بها وفود طلابية أو عمالية أو فنية أو رياضية ليست لها صفة حكومية بحتة .. والغرض منها التقريب بين الشعوب وإزالة بعض التصورات الخاطئة أو لأفكار المسبقة غير الصحيحة .

ومن أمثلة ذلك الزيارة التي قام بها بعض الطلبة الأمريكيين «لڤيتنام» في محاولة للتقارب مع شعب ڤيتنام وإزالة ما علق بذهنه عن الولايات المتحدة حيث كان هذا الفريق الذي قام بالزيارة عام ١٩٨٨ - أول فريق من الأمريكيين غير المسلحين الذين سيراهم الڤيتناميون . وقد أوفد هذا الفريق إلى ڤيتنام من قبل احدى الجمعيات الأهلية الأمريكية في «فيلادلفيا» تعرف «بلجنة اصلاح العلاقات مع الهند الصينية» .

٧- الدبلوماسية الاقتصادية :

وقد تزايدت أهميتها في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية ويقصد بها

استخدام الأدوات الاقتصادية للتأثير في الدول الأخرى بغير وسيلة العنف.. وكان من العوامل المساعدة على تزايد أهمية هذا النوع من الدبلوماسية ظهور قوى اقتصادية وصناعية وتكنولوجية جبارة «كالجماعة الاقتصادية» و«اليابان» راحت رغم ضعف قوتها العسكرية في بعض الأحيان تسعى إلى التأثير بالوسائل الاقتصادية في الاتجاهات السياسية للدول الأخرى.

وتلجأ الدول وهي في سبيلها إلى تطبيق هذا النوع من الدبلوماسية إلى بعض الأدوات كتقديم المنح والقروض والمساعدات الاقتصادية والفنية أو تشجيع قيام ونمو العلاقات التجارية وحركة رؤوس الأموال أو تقديم اعانات للمنتجين أو المصدرين.. كما قد تطبق الدول هذه الدبلوماسية بأسلوب الترهيب أو بأسلوب فرض العقوبات الاقتصادية من خلال نظام الحصص أو المقاطعة الاقتصادية أو فرض الرسوم الجمركية أو اللجوء إلى سياسة الاغراق بهدف ضرب الصناعات الوطنية الناشئة.

ومن الأمثلة على تطبيق «الدبلوماسية الاقتصادية» :

أ – المقاطعة الاقتصادية الأمريكية للصين الشيوعية في أعقاب قيام الثورة الشيوعية «ماوتسي تونج ١٩٤٩».

ب– تجميد المعونات الاقتصادية الأمريكية للهند في أعقاب حربها مع باكستان عام ١٩٧١.

كذلك التطبيقات الأمريكية للدبلوماسية الاقتصادية في أعقاب الحرب العالمية الثانية بهدف احتواء المد الشيوعي في أوروبا والتي تمثلت في مبدأ ترومان ١٩٤٧ الذي استهدف امداد كل من «تركيا» و «اليونان» بالمساعدات الاقتصادية لتمكين حكومتيهما من التصدي للقوى الشيوعية المحلية.. وكذلك مشروع مارشال ١٩٤٨ للانعاش الاقتصادي الأوروبي الذي استهدف

اعادة بناء اقتصاديات الدول الأوروبية التي دمرتها الحرب العالمية خوفاً من انتشار الأفكار الشيوعية في أوروبا.

كذلك استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية الأداة الاقتصادية في مواجهة كل من مصر واسرائيل لحملهما على التوقيع على معاهدات السلام في «كامب ديفيد».

وقد تزايدت أهمية الديبلوماسية الاقتصادية كأداة من أدوات الاستقطاب الدولي خلال مرحلة الحرب الباردة في مواجهة دول العالم الثالث التي كانت تعاني من أزمات اقتصادية مزمنة.. ولعل في أزمة ديون العالم الثالث خير دليل على استخدام أداة الضغط الاقتصادي للضغط على الدول والتأثير في سياساتها الخارجية. ويمكن اعتبار الديبلوماسية الاقتصادية امتداداً لما عرف بـ "ديبلوماسية الدولار" التي ابتدعها الرئيس الأمريكي «وليام تافت» في مطلع القرن العشرين وقد طبقت هذه السياسة آنذاك على منطقتي الكاريبي والشرق الأقصى.

أجهزة العلاقات الديبلوماسية «البنيان التنظيمي»:

الجهاز القيادي:

- رئيس الدولة: يشرف رئيس الدولة «الملك في بعض النظم الملكية ورئيس الجمهورية في النظام الجمهوري» على العلاقات الخارجية والمباحثات الدولية ويعين «وزير الخارجية» ويعين سفراء بلاده ويعتمد لديه سفراء الدول الأجنبية ويحضر مؤتمرات القمة ويصادق على المعاهدات، ويحدد سياسة بلاده الخارجية بالاشتراك مع أجهزة الدولة المعنية «كمجلس النواب أو الشعب»، ووزارة الخارجية و «الحزب الحاكم» و «الأمن القومي»، وقد توزع تلك الاختصاصات بين رئيس الدولة ورئيس الحكومة «الوزراء»

في الجمهوريات غير الرئاسية.. ومباشرة رئيس الدولة للديبلوماسية بشخصه أمر طبيعي يتفق والحكمة من الدبلوماسية بل هو قمة الديبلوماسية.. فالديبلوماسية أساسها الاتصالات بين الحكومات، وهذه الاتصالات يمكن اجراؤها بطريقة مباشرة بين رؤساء الدول والحكومات أو عن طريق المبعوثين الخاصين أو السفراء.

وإذا أمكن «للأصيل» أن يباشر المهمة الدبلوماسية ويتولى الأمر بنفسه أصبح مندوبه – سواء كان وزير خارجيته أو سفيره – معاوناً له.

دبلوماسية القمة «المزايا والعيوب»: وكثيراً ما تدعو الحاجة إلى أن يتولى رئيس الدولة الاتصالات الديبلوماسية بنفسه ويبدو ذلك واضحاً في العلاقات الثنائية بين القوتين العظميين وفي علاقات الدولة مع الدول الحليفة أو المجاورة لها أو المشاركة معها في منظمة اقليمية.

وديبلوماسية القمة ليست جديدة في الواقع وإن اختلف الهدف والمحتوى، فلقد اعتاد «الملوك» في الماضي الاجتماع والالتقاء لبحث مصالحهم وأوضاعهم الملكية، ثم ظهرت هذه «الاجتماعات خلال الحرب العالمية الثانية»، حيث اجتمع رؤساء دول الحلفاء أكثر من مرة لمتابعة سير الحرب وتنسيق خططهم والاتفاق على أوضاع ما بعد الحرب وفي السنوات الأخيرة ازدادت مؤتمرات القمة بشكل واضح وفي مقدمتها اجتماعات الملوك والرؤساء العرب، واجتماعات الرؤساء الأفارقة، وقادة دول الغرب وقادة الدول الاشتراكية، ورؤساء الدول الإسلامية وهي اجتماعات تتم إما بصفة دورية أو لمواجهة أزمات طارئة.

وقد ساعد على ازدياد دبلوماسية القمة التقدم التكنولوجي في المواصلات.. ولاشك أن دبلوماسية القمة أو الديبلوماسية المباشرة لها مزاياها ومخاطرها.

أما المزايا فأهمها: التوصل إلى حل لمشكلة شائكة أو تفادي وضع يهدد السلام والأمن العالمي حين يكون من المتعذر التوصل إلى ذلك الحل بالطرق التقليدية كما أن الحل يتم في زمن وجيز.

والملوك والرؤساء بحكم مسئوليتهم السياسية أقدر على اتخاذ القرارات الصعبة والحاسمة من ممثليهم سواء كانوا وزراء خارجية أو سفراء.

وقد استدعت التجربة في مؤتمرات القمة أن يعقد وزراء الخارجية اجتماعات تمهيدية لاجتماع الرؤساء وقد يعجزون أحياناً عن الاتفاق على بعض الموضوعات المطروحة فيتركونها للرؤساء للبت فيها أما المخاطر فتنحصر في الاحباط الناتج عن عدم توصل الرؤساء المجتمعون إلى قرار أو اتفاق، وأصداء ذلك الفشل لدى الشعوب والرأي العام.

ففي حالة فشل وزراء الخارجية أو السفراء في التوصل إلى اتفاق تكون الفرصة ماثلة في الرجوع إلى رؤساء حكوماتهم أو دولهم، أما وقد تناول الرؤساء الأمر بأشخاصهم فيصبح ذلك أشبه بالحكم النهائي الذي لا رجعة فيه.. وفي حالة فشل وزير الخارجية أو عجز السفير فيمكن عزله أو استبداله. أما في حالة فشل الرؤساء فلا سبيل إلا انتظار حكم الشعب في الانتخابات أو الاستفتاء.

ويعيب البعض على مؤتمرات القمة أنها تتخذ أحياناً كوسيلة للدعاية أكثر منها وسيلة للانجاز الفعلي ولتفادي مخاطر فشل الدبلوماسية المباشرة يجري العمل على دراسة المشكلة أو المشاكل المطروحة على الرؤساء من جانب المتخصصين بحيث تكون الصورة واضحة أمام رئيس الدولة والبدائل مطروحة لكي يتخذ فيها قراره السياسي..

وزير الخارجية :

هو عضو بارز في الحكومة يتولى مسئولية العلاقات الخارجية مع الدول الأخرى والهيئات الدولية ويختص بالإشراف على تنفيذ السياسة الخارجية التي يقررها رئيس الدولة والأجهزة الحاكمة المختصة.. وتتغاير مسئولية وزير الخارجية من بلد لآخر كما قد تختلف تسميته..

فالأصل أن وزير الخارجية هو المهيمن على السياسة الخارجية وهو حلقة الوصل بين دولته والعالم الخارجي ويشارك في رسم السياسة الخارجية ويتولى الإشراف على تنفيذها باعتباره على قمة جهاز الدبلوماسية.

وهو المعاون الأول لرئيس الدولة في النظم الرئاسية في مجال العلاقات الخارجية والمشرف على سير العمل في وزارة الخارجية: ديوانها العام وبعثاتها الدبلوماسية بالخارج.

وفي بعض الدول يعين وزير دولة للشئون الخارجية لمعاونة وزير الخارجية في النهوض بأعمال العمل الدبلوماسي - ويترك لوزير الخارجية عادة أمر تحديد اختصاصات «وزير الدولة» بما يمنع التكرار ويوفر أكبر قدر من التعاون تحقيقاً للصالح العام.. بينما تكتفي بعض الدول الأخرى بتعيين «نائب لوزير الخارجية» يكون عضواً في التشكيل الوزاري، وتنتهي مهامه بانتهاء مهام الوزارة بالاستقالة أو الاقالة.

وفي بعض الدول مثل الولايات المتحدة الأمريكية يعين الرئيس مستشاراً له لشئون الأمن القومي ولهذا النظام مزاياه وعيوبه: فمن حيث المزايا يحقق نوعاً من التوازن مع وزير الخارجية ويعد جهازاً مكملاً لجهاز وزارة الخارجية ولكنه أكثر احاطة.. والتركيز فيه على جانب الأمن مع الاهتمام في نفس الوقت بالسياسة الخارجية.

أما عيوبه فأهمها تداخل الاختصاصات بين مستشار الرئيس للأمن القومي ووزير الخارجية وما يستتبع ذلك من خلافات في الرأي بينهما.. وقد أثبتت التجربة العملية أن الأمر يتوقف على «شخصية مستشار الأمن القومي» ومدى سعيه لتقويض مركز وزير الخارجية أو طموحه في الحلول محله ومن أمثلة ذلك: دكتور هنري كيسنجر الذي عمل مستشاراً للرئيس الأمريكي «نيكسون» لشئون الأمن القومي من عام ١٩٦٩ إلى ١٩٧٥ وكان يسلب كثيراً من اختصاصات وزارة الخارجية ويجري المفاوضات السرية بتكليف من الرئيس الأمريكي واستمر الصراع بينه وبين وزارة الخارجية حتى تولى هو نفسه منصب وزير الخارجية في سبتمبر ١٩٧٣ حتى ١٩٧٧.

وهناك أكثر من حالة وجد فيها وزير الخارجية الأمريكي نفسه مضطراً للاستقالة أمام النصائح التي يقدمها مستشار الرئيس للأمن القومي في موضوعات تمس السياسة الخارجية وتخالف في الرأي وجهة نظر وزير الخارجية.

وفي عهد الرئيس رونالد ريجان اختلف وزير الخارجية الأمريكية «الكسندرهيج» مع «ريتشارد الن» مستشار الرئيس للأمن القومي ولما أصبح التعاون بينهما مستحيلاً قبل الرئيس استقالة «الن» وعين بدلاً منه «وليام كلارك» الذي نجح في التنسيق بين مراكز صنع القرار السياسي مما كان له آثار سلبية على دور الخارجية الأمريكية وتدهور مركز «الكسندرهيج» فاضطر للاستقالة في ١٩٨٢ وعين بدلاً منه «چورج شولتز».. ولما كان نظام مستشار الرئيس لشئون الأمن نتاج نظام الحكم الأمريكي فلم تأخذ به معظم النظم الديمقراطية البرلمانية الأوروبية كبريطانيا مثلاً.

وقد أخذت بعض دول العالم الثالث التي اتبعت نظام حكم قريب الشبه

بالنظام الرئاسي الأمريكي، بأسلوب تعيين مستشار للأمن القومي إلى جانب وزير الخارجية، ولم تكن التجربة ناجحة في جميع الأحوال.

وفي مصر طبقت فكرة تعيين مستشار للرئيس لشئون الأمن القومي عام ١٩٧٢ .. وكان الهدف منها فيما يبدو اجراء الاتصالات الخارجية غير المعلنة التي لا تستطيع الخارجية القيام بها أو تسبب حرجاً لوزير الخارجية ثم تعبئة الجهود على مستوى الدولة للاعداد ‹لحرب اكتوبر ١٩٧٣› .. وقد نجحت التجربة نجاحاً كبيراً بفضل طبيعة المرحلة والمهام المحددة التي كلف بها مستشار الرئيس للأمن القومي. "وبفضل حسن اختيار شخص المستشار وخبرته وأمانته".

وبانتهاء حرب رمضان بالطريقة الموفقة التي تمت بها الغي منصب مستشار الرئيس للأمن القومي عام ١٩٧٤ وعاد الوضع إلى الاكتفاء بوزير الخارجية كمستشار لرئيس الجمهورية في الشئون الخارجية.

وعند تقييم منصب مستشار الأمن القومي فإننا نميل إلى القول بأن الحاجة لا تدعو إليه في الأحوال العادية لكثرة الصراع عادة بينه وبين وزير الخارجية.. وإذا كان هناك جهازاً للأمن القومي فهو إما أن يكون مقتطعاً من اختصاص وزارة الخارجية أو تكرار لها.. ومردوده في الحالين سلبي على تسيير دفة الشئون الخارجية.

وهو نظام قد يناسب الولايات المتحدة كدولة عظمى تتشعب مسئولياتها الدولية.. ولكن بالنسبة لدول العالم الثالث والدول النامية فلا نرى ضرورة ملحة أو مصلحة قومية في اللجوء لهذا النظام إلا إذا كانت هناك أحوال غير عادية تمر بها الدولة كوجود صراع عسكري أو اضطراب الأمن الداخلي والاغتيالات السياسية عندئذ قد تدعو المصلحة العليا للدولة إلى تعيين مستشار للأمن القومي لرئيس الجمهورية لمواجهة ذلك الموقف الاستثنائي إضافة إلى وزير الخارجية.

أجهزة أخرى:

في الدول الديمقراطية تضم مجموعة اتخاذ القرارات السياسية عادة رئيس الدولة – الحكومة – رئيس الوزراء – وزير الخارجية – رؤساء المجالس النيابية – زعماء الأغلبية البرلمانية – رؤساء أجهزة الأمن القومي.

وفي الدول الديكتاتورية تتولى القيادة السياسية مسئولية صياغة السياسة الخارجية وتنفيذها.

وفي الدول الشمولية ذات الحزب الواحد تتولى فئة محدودة مسيطرة وضع سياسة الدولة والإشراف على تنفيذها وتقوم «إدارات المخابرات» في مختلف دول العالم بجمع المعلومات وتحليلها حتى تكون في متناول واضعي القرار السياسي وتعمل وزارة «التجارة الخارجية» أو الاقتصاد على متابعة الأوضاع الاقتصادية العالمية وإعداد ومتابعة الاتفاقيات التجارية الثنائية وتعزيز التبادل التجاري وتشجيع الصادرات وهي جميعاً جوانب هامة من العمل الدبلوماسي المعاصر سواء تولاها مبعوثون متخصصون من السلك التجاري أو من أعضاء البعثة الدبلوماسية ذاتها وللتأثير على الرأي العام المحلي والعالمي يشارك ممثلون عن «أجهزة الإعلام» في العمل بالسفارات بالخارج كملحقين صحفيين.. وتراعي رئاسة الدولة أو الحكومة والخارجية توجيه الخط الإعلامي بما يخدم المصالح القومية..

ولما كانت «القوات المسلحة» هي درع الأمن والأمان للدولة فهي جهاز له وزنه في إعداد الاستراتيجية العسكرية.. كما يوفد إلى بعض البعثات في الدول الهامة ملحقون عسكريون أو جويون أو بحريون للعمل على تعزيز العلاقات في مجالات التسلح وعقد الصفقات العسكرية ومتابعة التطور الحديث في فنون الحرب والقتال والتسلح.

وكل هذه الأجهزة والمؤسسات القومية مجتمعة تشارك بطريقة أو بأخرى في رسم سياسة الدولة الخارجية والمساهمة في تنفيذها كل في حدود اختصاصه.

الأجهزة التنفيذية:

(ديوان عام وزارة الخارجية - البعثات الديبلوماسية «مقر البعثة بالخارج»).

وزارة الخارجية - الديوان العام «الاختصاصات»:

وزارة الخارجية في أية دولة هي الجهاز المختص بالعلاقات مع الدول الأخرى ومع المنظمات الدولية. وعلى سبيل المثال تختص وزارة الخارجية المصرية بما يلي:

١- الاشتراك في وضع سياسة مصر الخارجية والقيام بتنفيذها.

٢- الاشراف على علاقات مصر مع الدول الأجنبية والمنظمات الدولية والاقليمية والهيئات الأجنبية وذلك عن طريق: تمثيل جمهورية مصر العربية لدى الحكومات والمنظمات الأجنبية والبعثات الدبلوماسية والقنصلية في القاهرة وفروع ومكاتب المنظمات الدولية والاقليمية والهيئات غير الحكومية.

- وتنظيم تبادل التمثيل الدولي «الدبلوماسي» والقنصلى مع الدول الأجنبية.
- والتفاوض وعقد الاتفاقيات الدولية والثنائية بكافة أنواعها.

٣- التعريف بجمهورية مصر العربية في الخارج وجمع التقارير وتقديم المعلومات التي تتعلق بالتطورات التي تؤثر على سلامة وأمن مصر أو على علاقاتها بالدول والمنظمات والهيئات الأجنبية.

٤- رعاية مصالح مصر بالخارج، ورعاية مصالح المصريين بالخارج.

ولا تكاد تختلف اختصاصات وزارات الخارجية في جوهرها من دولة لأخرى وإن كانت قد تتسع وتتشعب حسب أهمية الدولة وامكاناتها ودورها في المجال الدولي.

تنظيم وزارات الخارجية:

يجمع تنظيم وزارات خارجية دول العالم سمات مشتركة مثل وجود عدد من الإدارات السياسية والاقتصادية والفنية والمالية والإدارية... ولكنها تختلف فيما بينها من حيث تقسيم هذه الإدارات أو تجميعها. فضلاً عن انشاء إدارات مستقلة حسب المصالح القومية الخاصة بالدولة والتزاماتها الدولية.. فمن الطبيعي أن يكون تنظيم وزارات خارجية الدول العظمى متناسباً مع مسئوليات تلك الدول ومغايراً لتنظيم وزارة الخارجية في دولة صغيرة أو حديثة الاستقلال.

وتقسم الإدارات السياسية عادة حسب المناطق الجغرافية.. وقد تتسع أو تضيق المنطقة الجغرافية حسب مصالح الدولة واهتماماتها.. وتجمع بعض الدول في الإدارة الجغرافية الجوانب السياسية والاقتصادية والثقافية وكل ما يتعلق بعلاقات الدولة الخارجية..

والبعض الآخر يكتفي بالجانب السياسي الخارجي في الإدارة السياسية ويترك الشئون الأخرى في عدد من الإدارات المتخصصة مع التعاون الأفقي بينها وأهمها إدارة الهيئات الدولية - الإدارة القانونية والمعاهدات - الإدارة الاقتصادية - إدارة العلاقات الثقافية - إدارة المؤتمرات - إدارة الصحافة والإعلام - إدارة المراسم - الإدارة القنصلية - إدارة شئون الأفراد - إدارة الأبحاث والمعلومات والأمن والرمز - إدارة الشئون المالية والإدارية - السكرتارية العامة (المحفوظات - المكتبة).

وفي بعض الدول إدارات مستقلة: للمعهد الدبلوماسي – وللتخطيط السياسي.. وفي كندا واستراليا إدارة للشئون العلمية والهجرة.

وزارة الخارجية المصرية:

تضم وزارة الخارجية المصرية اثنتى عشرة إدارة سياسية مقسمة جغرافياً من بينها أربع إدارات خاصة هي: إدارة شئون فلسطين – إدارة الجامعة العربية – إدارة السودان – "إدارة معينة".. وهناك إدارة للتخطيط السياسي.

وتضم الوزارة سبع إدارات فنية أهمها إدارة الشئون الاقتصادية وإدارة التعاون الدولي وتعملان بالتنسيق مع وزارة الاقتصاد التي تتبعها التجارة الخارجية والسلك التجاري وهو جهاز مستقل يعمل بالسفارات المصرية بالخارج ولكنه منفصل في تعييناته وتنقلاته وترقياته.

وتعتبر إدارة العلاقات الثقافية والتعاون الفني من أكبر إدارات الوزارة الفنية من حيث حجم العمل والعاملين بها وذلك بحكم مركز مصر في العالم العربي والإسلامي وإفريقيا.. فقد درجت على تقديم مئات المنح الدراسية للوافدين من الدول الأجنبية إلى الجامعات المصرية والأزهر الشريف، كما تحرص على التعاون مع العديد من الدول عن طريق عقد الاتفاقيات الثقافية وتقوم بتقديم الخبرة المصرية إلى كل من يطلب منها ذلك من الدول الشقيقة والصديقة ولمصر مجموعة من «المراكز الثقافية» تعتبر بمثابة منارات اشعاع للثقافة العربية وتعريف بالحضارة المصرية.. وهي مستقلة عن السفارات وبعيدة عن قيود العمل الدبلوماسي ومعظمها في الدول الإفريقية الصديقة.

وإدارة المراسم هي حلقة الاتصال بين البعثات الدبلوماسية والقنصلية الأجنبية، وجميع الجهات الرسمية بالدولة وتتولى شئون المبعوثين

الدبلوماسيين والقنصليين المصريين والأجانب - وزيارات كبار الشخصيات الأجنبية، والمزايا والحصانات لأعضاء السلكين الدبلوماسي والقنصلي الأجنبي وأعضاء المنظمات الدولية والاقليمية - والحفلات والأوسمة وإصدار جوازات السفر الدبلوماسية. والبطاقات الشخصية للدبلوماسيين وإدارة المعلومات تتولى تنظيم تداول المعلومات بين ديوان عام وزارة الخارجية وبعثاتها في الخارج وبين أجهزة الدولة المعنية: رئاسة الجمهورية - مجلس الوزراء - جهات الأمن وتقوم بإصدار النشرات وتلبية احتياجات تلك الأجهزة من المعلومات والوثائق والمطبوعات.

والإدارة القنصلية :

هي حلقة الوصل مع وزارة الداخلية وهي واجهة التعامل مع المواطنين المصريين ورعاية مصالحهم والتصديق على العديد من الشهادات الدراسية وشهادات الخدمة والخبرة الرسمية، والتوكيلات ووثائق الزواج وشهادات الميلاد والوفاة...

مجموعة إدارات شئون الأفراد :

- تضم إدارة السلك الدبلوماسي والقنصلي والتفتيش، وهي التي تتولى الإشراف على التعيين في وظائف السلك وفقاً لقانون السلك الدبلوماسي والقنصلي، وعلى الأقدميات والترقيات والترشيحات للعمل بالخارج وبديوان الوزارة وفقاً للقواعد المقررة وتنظم المرتبات والاجازات والجزاءات وتتولى التفتيش على البعثات.

وقد أخذت الوزارة في الستينات بفكرة تعيين مفتش عام من أحد قدامى السفراء يقوم بمهام التفتيش الدوري على البعثات الدبلوماسية.. ثم عدل هذا النظام وأصبح التفتيش جزءاً من إدارة السلك.

– إدارة الشئون القضائية تتولى إعداد دفاع الوزارة في القضايا التي ترفع عليها من الموظفين بالتنسيق مع مجلس الدولة..

– إدارة خدمة المواطنين وهي التسمية المستحدثة «لإدارة الشكاوى والتظلمات» وتتلقى شكاوى العاملين بالوزارة وأفراد الجمهور ضد البعثات المصرية بالخارج – أو ضد إدارات الوزارة والعاملين فيهما.. والتسمية القديمة أفضل في الدلالة على مهام هذه الإدارة من التسمية الجديدة.. والإدارة القنصلية أقرب ما تكون إلى «خدمة المواطنين».. بما تتولاه من احتكاك مباشر معهم في كافة المجالات.

معهد الدراسات الدبلوماسية:

انشئ عام ١٩٦٦ استجابة إلى الحاجة لتدريب العاملين في مجال العلاقات الخارجية بعد أن اتسع نطاق العمل الدبلوماسي وأصبحت الدبلوماسية تحتاج إلى مهارات متخصصة..

وقد سبق انشاء المعهد قيام إدارة التدريب عام ١٩٦٢.. ثم شكلت لجنة من رجال وزارة الخارجية وبعض أساتذة الجامعات والخبراء لدراسة أسس انشاء المعهد في ضوء تجارب الدول المختلفة.

واستقر الرأي على أن يكون المعهد أحد أجهزة وزارة الخارجية.

وقد عقدت أول دورة تدريبية بالمعهد في اكتوبر ١٩٦٦ لمجموعة من الملحقين الدبلوماسيين..

واستكمل المعهد اطاره القانوني بصدور القرار الجمهوري لسنة ١٩٦٩ وقرار وزير الخارجية.

والمعهد الدبلوماسي هو الملتقى لتدريب الدبلوماسيين العاملين بوزارة الخارجية حيث يعقد دورات لمدة سنة دراسية للدبلوماسيين الجدد، كما

ينظم دورات خاصة للدبلوماسيين المنقولين للخارج وأيضاً الملحقين العسكريين – التجاريين – الإعلاميين الموفدين للعمل بالبعثات الدبلوماسية المصرية فضلاً عن إعداد دورات تدريبية متخصصة للعاملين بالميدان الدبلوماسي من أبناء الدول الشقيقة.

وتشمل مجموعة الإدارات المتخصصة ثلاث إدارات :

إدارة الهيئات الدولية «تختص بالأمم المتحدة والوكالات المتخصصة التابعة لها، وتتابع المشاكل الدولية وفي مقدمتها النزاع العربي – الاسرائيلى.

الإدارة القانونية والمعاهدات وتختص بابداء الرأي القانوني فى المنازعات الدولية ويتولى العمل فيها دبلوماسيون ذو ثقافة قانونية.

إدارة المؤتمرات: تعاون في تنظيم وإدارة المؤتمرات التي تشترك فيها وزارة الخارجية في داخل مصر أو خارجها. كما تعمل كحلقة اتصال مع الوزارات والمؤسسات المختلفة، التي تشارك في المؤتمرات والاجتماعات الدولية ممثلة لجمهورية مصر.

ويوجد بالديوان العام أحد عشرة إدارة للشئون المالية والإدارية تختص بشئون العاملين غير الدبلوماسيين تعيينهم – تدريبهم – نقلهم – ترقيتهم.

إدارة السكرتارية العامة تتولى حركة المكاتبات المتبادلة بين الديوان العام والبعثات والإشراف على الحقائب الدبلوماسية ومحتوياتها وتأمينها.

إدارة المباني والمنشآت تشرف على مباني الوزارة ودور البعثات الدبلوماسية والقنصلية وتأجيرها أو شرائها.

إدارة المحفوظات من أهم الإدارات الإدارية وهي بمثابة شريان الحياة في أية وزارة للخارجية ففيها تختزن المعلومات وتسترجع حسب حاجة العمل

وتضم محفوظات وزارة الخارجية المصرية إدارة غرف الحفظ والوثائق حصيلة ضخمة من المعلومات ومجموعة كبيرة من الوثائق التاريخية الهامة منذ إنشاء الوزارة في مارس ١٩٢٣.

وقد واجهت الوزارة مشكلة تدفق وتكدس المعلومات نتيجة ازدياد عدد الدول وتشعب العلاقات الدولية مما شكل عبئاً شديداً على أجهزة حفظ المعلومات والمستندات بالوزارة.

لذا شرعت وزارة الخارجية المصرية منذ عام ١٩٨٠ في تطبيق الأساليب العلمية والتكنولوجي الحديثة للتغلب على صعوبة حفظ المعلومات واسترجاعها وبدأت في تنفيذ بنك للمعلومات باستخدام الحاسب الالكتروني و «نظم الميكروفيلم» وانشئت «إدارة المعلومات».

ويتجمع عدد من إدارات الوزارة تحت إشراف أحد وكلاء الوزارة، بينما يتبع عدد آخر من الإدارات وزير الخارجية مباشرة.. وفي عام ١٩٧٨.. وزعت الإدارات بدون تجميع على وكلاء الوزارة بحيث أصبح كل وكيل يتبعه عدد من الإدارات السياسية وبعض الإدارات الفنية أو المتخصصة تحقيقاً لحسن سير العمل.

المهام الدبلوماسية:

إن التعامل الدبلوماسي عبر العصور يشير إلى استخدام الدبلوماسية إما كوسيلة للاكراه أو للإقناع أو للتسوية أو كوسيلة للاتفاق، واختيار احدى هذه الوسائل تقرره طبيعة السياسة المتبعة من قبل حكومة إزاء حكومة أخرى... وعلى هذا نستطيع القول أن الوسائل التي تتبعها الدبلوماسية هي: الاكراه أو الاقناع أو التسوية أو الاتفاق :

الاكراه :

ويتمثل دور الدبلوماسية في مجال الاكراه في ممارسة الضغوط على الحكومات المعنية باستخدام وسائل الاكراه المتوفرة للدولة دبلوماسياً مثل قطع العلاقات أو السعي لطرد أو الطرد الفعلي "لدولة الهدف" من المنظمات الدولية أو حرمانها من المشاركة في المؤتمرات الدولية «ايقاف عضوية مصر في الجامعة العربية».

ومن وسائل الاكراه أيضاً قطع المعونات الاقتصادية والعسكرية أو التهديد بقطعها.

ومن أساليب الاكراه أيضاً ما يسمى «الانذار التفاوضي» حيث يحدد موعد معين للوصول إلى اتفاق وأقل هذه الأساليب حدة هو تسجيل الاحتجاج الرسمي.

وهناك وسيلة اكراه أخرى هي «الاكراه السيكولوجي» وهو جزء من حرب الأعصاب وهو بعيد عن قواعد الآداب الدبلوماسية وذلك باستعمال الألفاظ النابية وتبادل الاتهامات.

الاقناع :

يعود الاقناع على الدولة بنتائج أفضل من الاكراه، وهو يشكل دعامة أقوى للاستقرار والسلم الدولي.. لكن الملاحظ أن الحد الفاصل بين الاقناع والاكراه غير واضح، ومع ذلك هناك فارق جوهري بين الأسلوبين يكمن في النية والجو السائد على المفاوضات.

التسوية :

وهي أسلوب يمكن دولتين من تخفيف حدة موقفيهما المتعنت تجاه قضية معلقة بينهما والوصول إلى حلول ترضي الطرفين والتسوية أساسها

المرونة واللطف والودية – ولا يتحقق تخفيف التوتر بين الدولتين إلا إذا وجدت الرغبة الحقيقية عندهما بالإذعان إلى المفاوضات والتقيد بنتائجها بحسن نية.

الاتفاق:

والدبلوماسية هي وسيلة للوصول إلى الاتفاق بين الدول وقد قيل أن الدبلوماسية هي «فن مفاوضة الاتفاق المكتوب» والاتفاقيات الرسمية المكتوبة هي أكثر القيود إلزاماً في التعهدات الدولية.. ولا يمكن الوصول إليها إلا من خلال الإجراءات الدبلوماسية.

وقد نصت اتفاقية ڤيينا للعلاقات الدبلوماسية عام ١٩٦١ على أهم مهام «وظائف» البعثة الدبيلوماسية وهي :

١- تمثيل الدولة المعتمدة في الدولة المعتمدة لديها.

٢- حماية مصالح الدولة المعتمدة ومصالح رعاياها في الدولة المعتمدة لديها.

٣- استطلاع الأحوال والتطورات في الدولة المعتمدة لديها وتقديم التقارير اللازمة عنها إلى حكومة الدولة المعتمدة.

٤- الاتصالات والتفاوض مع حكومة الدولة المعتمدة لديها.

٥- تعزيز العلاقات الودية بين الدولة المعتمدة والدولة المعتمدة لديها وإنماء العلاقات المختلفة.

أولاً: تمثيل الدولة:

والتمثيل يعني قيام الدبيلوماسي بنقل المواقف الرسمية ووجهات نظر حكومته لحكومة الدولة الممثل فيها والاتصال نيابة عن حكومته بالمسئولين

الرسميين في حكومة الدولة المبعوث إليها. وبزملائه الدبلوماسيين الممثلين في السفارات الأجنبية في البلد الممثل فيها.

إن المهمة الأساسية للمبعوث الدبلوماسي إذاً إنه ممثل رئيس دولته في المناسبات الرسمية سواء كانت تلك المناسبات خاصة بدولته أو بالدولة المعتمد لديها.

– حضور المناسبات الرسمية في الدولة المعتمد لديها كالعيد القومي وحضور زيارات رؤساء الدول والحكومات الأجنبية – والأعياد الوطنية والأعياد الدينية وحضور المعارض وافتتاح المشروعات الكبرى وحضور حفلات الفرق الفنية والمسرحية.

وبالنسبة لزيارة الرؤساء لا توجد قاعدة عامة لحضور الممثل الدبلوماسي فبعض الدول تدعو جميع رؤساء البعثات المعتمدة لاستقبال الرئيس الزائر في المطار.. والبعض الآخر يكتفي بدعوة عدد معين من رؤساء البعثات حسب المجموعة السياسية التي يمثلونها وينتمي إليها رئيس الدولة الزائر كالمجموعة العربية إذا كان الرئيس الضيف عربياً.. وهناك فريق ثالث من الدول العظمى يكتفي بدعوة رئيس البعثة الدبلوماسية لدولة الرئيس الزائر. وبرغم أن تمثيل السفير لدولته في المناسبات الرسمية من أهم وظائف البعثة الدبلوماسية فقد يمتنع السفير عن المشاركة في احتفال الدولة المعتمد لديها بعيدها القومي بناء على تعليمات من حكومته برغم توجيه الدعوة إليه، كنوع من إظهار عدم الرضا عن موقف اتخذته حكومة الدولة المعتمد لديها.

«امتناع سفراء الدول العربية عن حضور احتفالات موسكو بالعيد القومي للاتحاد السوفيتي عام ١٩٨٠ تعبيراً عن استنكار دولهم للغزو السوفيتي لأفغانستان».

- كما يقيم السفير حفلاً بمناسبة العيد القومي لدولته.

- وتمثيل بلده في كافة المناسبات الرسمية التي تخصصها كاليوم المخصص لبلده في المعرض الدولي وأحياناً يقوم السفير في حفل خاص برفع علم دولته على سارية خاصة بساحة المعرض.

- يقوم رئيس البعثة الديبلوماسية بتمثيل دولته في الأعياد القومية للدول الأجنبية في الدولة المعتمد لديها وفي الاحتفالات الرسمية للأمم المتحدة والمنظمات الاقليمية وغيرها..

والملاحظ أنه بالنظر لكثرة دول العالم - ١٥٩ دولة[١] - فقد أصبح على السفير أن يحضر حفل عيد قومي لدولة ما بمعدل يتراوح بين مرتين وثلاث مرات اسبوعياً، وأحياناً يحضر أكثر من حفل عيد قومي في اليوم الواحد.. الأمر الذي يوفد معه بعض السفراء الشخص الثاني في السفارة لحضور أعياد الدول التي لا تربط دولته بها علاقات وثيقة.

كما أن سفراء الدول العظمى تضطرهم مشاغلهم واهتماماتهم المتعددة إلى اختيار عدد محدود من الدول الكبرى والصديقة لحضور أعيادها القومية وإيفاد أعضاء آخرين من السفارة لحضور المناسبات القومية الخاصة بباقي الدول.

ثانياً: رعاية مصالح دولة المبعوث لدى الدولة المعتمد لديها :

في مقدمة واجبات المبعوث الديبلوماسي حماية مصالح دولته ومصالح رعاياها في الدولة المعتمد لديها.

• بالنسبة لمصالح دولته :

فإن المبعوث هو عين دولته في الخارج، وبالتالي فكل اساءة أو مساس

بدولته ينبغي على المبعوث أن يتنبه له ويتخذ الخطوات المناسبة لدرئه.. والقاعدة أن اتصالات المبعوث الرسمية تتم مع وزارة الخارجية في الدولة المعتمد لديها وعن طريقها.. ويحدث أحياناً أن تتهجم الصحافة المحلية على دولته أو رئيسها فيقوم المبعوث باثارة الموضوع مع الخارجية وفي الدول الديمقراطية يكون الرد عادة أن الصحافة حرة وأنه لا سلطان للحكومة عليها.. وقد تبدي السلطات الرسمية أسفها. ولكن للسلطة التنفيذية في الواقع من الوسائل – حتى في أعرق الديمقراطيات، ما يمكنها من وقف الحملات الاعلامية وتهدئة المناخ السياسي.

• بالنسبة لمصالح بعثته الدبلوماسية وأعضائها :

على المبعوث حماية تلك المصالح فللبعثة حرمتها وللأعضاء حصاناتهم، وقد يحدث عن السلطات المحلية ما يمس ذلك خرقاً لقواعد القانون الدولي التي تنظم المزايا والحصانات الدبلوماسية، وواجب المبعوث مراجعة وزارة خارجية الدولة المعتمد لديها لتصحيح الوضع والمحافظة على حقوق البعثة وأعضائها.

• حماية مصالح مواطني دولته :

سواء كانوا عابرين أو مقيمين في الدولة المعتمد لديها وذلك عن طريق التوسط لدى السلطات الرسمية لحماية حقوقهم. والأمثلة على صور التعرض للأجانب كثيرة فقد يأتي ذلك من جانب السلطات المختصة كتوقيف الشرطة – الحبس والاعتقال – الاشتباه – الاتهام في جريمة... وهناك مشكلات طلاب الجامعات والأساتذة والمعارين وحقوقهم في السفر والاجازة..

ويتم تدخل المبعوث إما عن طريق وزارة الخارجية ،إدارة رعاية شئون

الأجانب، – أو يتم التدخل عن طريق الاتصال المباشر – أو يكون التدخل بكلا الطريقين معاً.

وفي البعثات الدبلوماسية الكبيرة محام يقوم في مثل هذه الأحوال بالذهاب إلى الجهات الإدارية مع مندوب من القنصلية لضمان حقوق الأجنبي والدفاع عنه والتوصل إلى حل لمشكلته..

ولا تقتصر تلك الحماية على الأفراد الطبيعيين من دولة المبعوث وإنما تمتد إلى الأشخاص المعنويين، كالمؤسسات والشركات التي تمارس نشاطها التجاري في الدولة المعتمد لديها المبعوث والتي تنتمي بجنسيتها إلى دولته.

وعلى المبعوث عند تدخله لحماية مصالح دولته أو العاملين بالبعثة الدبلوماسية أو مواطني دولته أن يراعي قواعد القانون الدولي التي تقضي بعدم التدخل في الشئون الداخلية للدولة المعتمد لديها وأن يحترم سيادتها وقوانينها.

كما ينبغي عليه وعلى سلطات الدولة المبعوث لديها مراعاة أحكام المعاهدات والاتفاقيات بين البلدين ومبدأ المعاملة بالمثل.

وسائل حماية مصالح الدولة:

تتدرج الوسائل المتاحة لحماية مصالح الدولة من الوسائل الودية إلى الوسائل غير الودية.

الوسائل الودية تبدأ بمراجعة وزارة الخارجية بالبلد المعتمد لديها المبعوث أو بالاتصال بالسلطات الرسمية وتتضمن عدة وسائل أهمها "المساعي الحميدة" و "الوساطة" و "التوفيق" و "التحكيم".

وتعتبر «المفاوضة» الطريقة العادية لحل الخلافات بين الأطراف المعنية.

• **أما التحقيق:** فهو أن يلجأ الطرفان في حالة تعذر حل الخلاف بينهما بالطرق الدبلوماسية إلى تأليف لجنة تحقيق دولية تتولى دراسة الوقائع على الطبيعة، وتقرير لجنة التحقيق ليست له صفة قضائية ولا يلزم أي من الطرفين. وهذا لا ينفي أن يكون له ثقل وتأثير معنوي قوي.

• **المساعي الحميدة:** هي اشتراك طرف ثالث في إبداء المشورة وتقديم المساعدة للطرفين المتنازعين لحل الخلاف بينهما وغالباً ما تكون الدولة الثالثة صديقة للطرفين ويهمها التوصل إلى حل مرضي للجميع.

وقد يقوم بالمساعي الحميدة أكثر من دولة في وقت واحد.. وقد تسعى الدولة القائمة بالمساعي الحميدة إلى اقناع الطرفين باستئناف المفاوضات بينهما "ولكنها لا تشترك ولا تتوسط بينهما" وينتهي دورها بمجرد عودة المفاوضات بين الطرفين المتنازعين.

• **الوساطة:** هي المسعى الذي تقوم به دولة ما أو منظمة دولية أو غيرها من أجل تسوية الخلاف القائم بين دولتين متنازعتين.. وقد يكون الوسيط دولة أجنبية أو شخصية عالمية تعمل بمبادرة منها أو بناء على طلب أحد الطرفين أو بتكليف من احدى المنظمات الدولية أو الاقليمية..

«في عام ١٩٤٨ عين مجلس الأمن «كونت برنادوت» وسيطاً في فلسطين بين العرب واسرائيل – وفي عام ١٩٦٧ انتدب «يارنج» سفير السويد في موسكو للتوسط بين العرب واسرائيل لتنفيذ قرار مجلس الأمن رقم ٢٤٢».

ومن أحدث صور الوساطة هي مساعي تسوية النزاع العسكري بين العراق وايران وتتخذ أكثر من مسار. منها وساطة منظمة المؤتمر الإسلامي في جدة.. ثم وساطة الجزائر عن طريق وزير خارجيتها.

وتتميز الوساطة بأن الدولة الوسيطة تتقدم بمحض اختيارها.. وأن

الطرفين أو الأطراف المتنازعة حرة في قبول الوساطة أو رفضها.. ثم أن نتيجة الوساطة ليست الزامية ولا يمكن فرضها على عكس «التحكيم». والفرق بين المساعي الحميدة والوساطة أنه في المساعي الحميدة لا تشارك الدولة التي تبذل مساعيها الحميدة في الاجتماعات بين الطرفين المتنازعين، وإنما تقتصر مهمتها على تذليل العقبات وتهيئة الفرصة لاجتماع الطرفين المتنازعين للتفاهم فيما بينهما.

بينما يشترك الوسيط في المفاوضات بين الطرفين المتنازعين ويقترح الحلول لتسوية الخلاف بينهما.

التوفيق:

وسيلة لفض النزاع بواسطة «لجنة» يعينها الطرفان أو احدى المنظمات الدولية تتولى دراسة أسباب النزاع وتقديم تقرير عنه للطرفين يتضمن اقتراحات لتقريب وجهات النظر بينهما وحل النزاع «نص[1] ميثاق منظمة الوحدة الإفريقية على انشاء لجنة للوساطة والتوفيق والتحكيم».

التحكيم:

هو الالتجاء إلى طرف ثالث يعرض عليه الطرفان المتنازعان خلافهما ووجهات نظرهما وقد يكون المحكم رئيس دولة أو شخصية رسمية أو دبلوماسية أو قضائية أو لجنة مشتركة.

وقد يكون الالتجاء إلى التحكيم اختيارياً باتفاق الطرفين وقد يكون إجبارياً بأن يكونا ملزمين بعرض خلافاتهما على التحكيم - وفي الحالتين يكون قرار التحكيم الزامياً.

وقد أقرت الجمعية العامة للأمم المتحدة عام ١٩٥٨ مشروع اتفاقية تحكيم كنموذج يمكن أن تستند إليه الدول عند عقدها لاتفاقيات التحكيم.

وأهم فارق بين التوفيق والتحكيم هو أن قرار التوفيق غير ملزم بينما قرار التحكيم ملزم للطرفين المتنازعين. ويضيف بعض فقهاء القانون العام فارقاً آخر هو: أن التوفيق حل سياسي أما التحكيم فهو حل قانوني. والفارق بين المحكم والقاضي هو أن القاضي مفروض على الخصوم، بينما المحكم يختاره الخصوم.

والتحكيم يكون عادة من ثلاثة محكمين يختار كل طرف أحد المحكمين ثم يجمع الطرفان على اختيار ثالث.. وإذا لم يتفق الطرفان على اختياره فقد يلجأون إلى جهة ثالثة كالسكرتير العام للأمم المتحدة أو رئيس محكمة العدل الدولية .

التسوية القضائية:

وأهم صورها الالتجاء إلى محكمة العدل الدولية «بلاهاي» وهو أمر مقصور على الحكومات بتقديم شكوى إليها للفصل في النزاع أو طلب مجرد رأي أو فتوى فيه.

وتاريخ العلاقات الدولية حافل بالقضايا والمنازعات التي رفعتها الدول حماية لمصالحها أو مصالح مواطنيها..

ومن أمثلة ذلك النزاع بين بريطانيا وايران حول تأميم ايران للبترول عام ١٩٥١ والحكم فيه لصالح ايران.. وشكوى الولايات المتحدة من احتجاز ايران لأعضاء سفارتها بطهران وقرار المحكمة في مايو ١٩٨٠ بضرورة الافراج عنهم.

الوسائل غير الودية:

تتدرج من استدعاء السفراء إلى سحب السفراء إلى قطع العلاقات الدبلوماسية إلى سحب رعايا الدولة أو طرد رعايا الدولة.. إلى

تجميد الأرصدة والعلاقات التجارية بين البلدين. ثم التهديد باستخدام القوة العسكرية.

وليس من الضروري أن تتبع الدولة هذا التسلسل للتعبير عن استنكارها لمسلك الدولة الأخرى وإنما تلجأ الدولة للإجراء الذي تراه مناسباً لموقف الدولة الأخرى منها.

والأمثلة على ذلك كثيرة في التعامل الدبلوماسي ومتكررة.

* استدعت العراق سفيرها في دمشق عام ١٩٧٦ على اثر توتر العلاقات بين العراق وسوريا.

* في عام ١٩٨١ اعتبرت مصر السفير السوفيتي شخصاً غير مرغوب فيه وطلبت إليه مغادرة البلاد بعد أن نسبت إليه عدة تهم تعتبر تدخلاً في الشئون الداخلية لمصر.

* استدعت مصر سفيرها في تل أبيب في أعقاب الغزو الاسرائيلي للبنان عام ١٩٨٢.

* في سبتمبر ١٩٨٠ لم تقطع العلاقات الدبلوماسية بين العراق وايران واستمرت سفارة ايران ببغداد تمارس عملها إلى أن اشتدت ضراوة الحرب وأصبح التمثيل الدبلوماسي ليس له معنى.

ثالثاً: الملاحظة والتبليغ (استطلاع الأحوال والتطورات في الدولة المعتمد لديها المبعوث):

تعتبر ملاحظة ما يدور في البلد المعتمد لديها المبعوث الدبلوماسي وابلاغ حكومته بها من الواجبات الأساسية في العمل الدبلوماسي.

- **التقارير:** فالدبلوماسي يراقب كل ما يجري في البلد المعتمد لديه من

أحداث سياسية ويتابع التطورات والتغيرات في الحكم وأشخاص الحاكمين والمعارضة ومراكز القوى واتجاهات الرأى العام ويهتم بصفة خاصة بكل ما يتصل بالعلاقات مع دولته، ويعد التقارير عن تلك الموضوعات ويقوم بابلاغها إلى حكومته أول بأول.

مصادر التقرير: علنية - سرية - شخصية.

- **مصادر علنية:**

ويندرج تحتها الصحف المحلية والعالمية والإذاعة والتليفزيون والنشرات المختلفة والاحصاءات فالقراءة الذكية للصحف المحلية أو لترجمتها تعطي في العادة فكرة عما يدور من أحداث.

وقد تكون الصحف المحلية مجرد أبواق تردد شعارات جوفاء للحزب الحاكم فينبغي مع ذلك أن يكون المبعوث متابعاً لها باعتبارها تعبر عن وجهة النظر الرسمية ثم يتعمق بعد ذلك باستقراء ما بين السطور ومحاولة التعرف على الاتجاهات الحقيقية للقائمين على الحكم من مصادر أخرى.

- **مصادر سرية:**

تعتمد كل بعثة دبلوماسية على أكثر من مصدر غير معلن لابلاغها بما يدور من أحداث وراء ستار.. وليس المبعوث ملزماً بأن يكشف لحكومته عن مصدر معلوماته.. المهم أن يكون المبعوث واثقاً ومطمئناً إلى المصدر. والمصادر السرية لا تعني الجاسوسية بل ينبغي على المبعوث أن يمتنع عن القيام بأي عمل من شأنه مخالفة القانون المحلي وأن يتحرز عن الاتصال بالعناصر المشبوهة خاصة وأن التورط في مثل تلك الاتصالات قد تجعله ضحية للاستقطاب أو الابتزاز أو الابعاد.

• **اتصالات شخصية:**

من أهم مصادر المعلومات وتجميعها الاتصالات الشخصية للمبعوث ومقابلاته الرسمية وغير الرسمية ابتداء بوزير الخارجية وموظفي الخارجية والمبعوثين الآخرين والشخصيات العامة والمواطنين الذين ينتمون لبلد المبعوث وخاصة الذين يقيمون فيه إقامة دائمة، كل هؤلاء مصدر لا ينضب لما يجري في البلد المعتمد فيه المبعوث من أحداث وتطورات ينبغي عليه أن يبعث بها إلى حكومته.

محتوى التقرير:

الأصل في تقارير المبعوث تناول الناحية السياسية، ولكن متابعة الأوضاع الاقتصادية بصفة عامة والعلاقات التجارية بين بلد المبعوث والبلد المعتمد فيه يعتبر من المهام الأساسية في العمل الدبلوماسي.

حيث ازدادت أهمية الشئون الاقتصادية في السنوات الأخيرة وأصبحت أمور التضخم وأسعار المواد الخام والمنتجات الصناعية والمعونات الاقتصادية والقروض والعمالة والبطالة وغيرها... من الموضوعات التي تتصل اتصالاً مباشراً بالعمل الدبلوماسي وتؤخذ في الاعتبار عند وضع وتنفيذ السياسة الخارجية.. وهذه الموضوعات ينبغي أن تقوم السفارة بمتابعتها وتغطيتها.. وبجانب الشئون الاقتصادية يوجد الكثير من الموضوعات التي تهم بلد المبعوث ويكون من واجب البعثة كتابة التقارير عنها كالموضوعات الثقافية والعسكرية والاجتماعية.

وفي البعثات الكبيرة يوجد ملحقون فنيون يقومون باعداد التقارير الفنية فالمكتب التجاري يحرر التقارير الاقتصادية، والمكتب العسكري يحرر التقارير العسكرية والمكتب الثقافي يحرر التقارير الثقافية.

أما في البعثات الصغيرة حيث لا يوجد ملحقون فنيون فيقوم جهاز البعثة بتغطية كافة الموضوعات الفنية.

خصائص التقريـــر:

١- الدقة والوضوح:

على المبعوث أن يتحرى الدقة في نقل الخبر وإعداد التقرير وأساس ذلك ثقته في مصدر الخبر وإجراء التحري للتيقن من صحته، والمبعوث غير ملزم بالإفصاح عن المصدر الذي استقى منه الخبر إذا كان في ذلك احراجاً لذلك المصدر. ولكن في حالة انتفاء الحرج فعليه أن يشير إلى المصدر.

ويندرج تحت الدقة أيضاً الدقة في التعبير وعدم المبالغة وتفادي العبارات الغامضة أو التي تحتمل أكثر من تفسير.

٢- التركيز:

بمعنى عدم التشعب بحيث يشمل التقرير موضوعاً رئيسياً واحداً مع عدم الافاضة في تفصيلات محلية فرعية وكثير من المبعوثين ينفعل مع أحداث البلد الذي يعتمد فيه وعند كتابته للتقرير يدخل في تفصيلات فرعية كثيرة يمكن أن تشوش الذي يتلقى التقرير بديوان الخارجية.. ولكن في نفس الوقت ينبغي ألا يكتفي بالتعميم ومن واجبه أن يتوسع في الشرح والتعريف بما يجرى.. ولا يمكن تحديد عدد معين من الصفحات للتقرير لأن ذلك يتوقف على موضوع التقرير.

٣- الموضوعية:

ويندرج تحت ذلك: استعراض مختلف وجهات النظر ثم ضرورة الاعتماد على الوقائع فبقدر ما تكون هناك وقائع ثابتة بقدر ما يكون التقرير محل ثقة.

وهنا تثور مسألة «الشائعات» ومدى أهمية ضرورة ابلاغها لبلد المبعوث.. كمجرد اشارة واجبة ولكن الاعتماد عليها له محاذير كثيرة - فواجب المبعوث أن يشير إلى الشائعة ولا ينبغي أن يأخذ الشائعة على أنها واقع حاصل ويبني أحكامه عليها أو يدفع المسئولين في بلده إلى التسرع في بناء حكمهم على أساسها.

٤- الشمول:

بمعنى أن يغطي التقرير كافة جوانب الموضوع بحيث يستطيع من يتلقى التقرير أن يلم بكافة جوانبه. وهذا يعني أيضاً ألا يترك المبعوث ثغرات في التقرير نتيجة التسرع أو الاغفال..

٥- الأمانة:

ينبغي على المبعوث أن يكون أميناً في نقل الحقائق إلى حكومته.. ومن الأمانة في العرض عدم إضفاء السرية على موضوعات ليست جوهرية وليست لها أهمية خاصة.

إذ أن من المشاهد في العمل هو ميل رؤساء البعثات إلى اعطاء درجة سرية عالية لكل ما يبعثون به من تقارير.. ويثور أحياناً مدى «التزام المبعوث بقول الصدق» فهناك قول مأثور لـ «سير هنري ووتن» أن السفير هو رجل أمين أوفد إلى الخارج لكي يناور من أجل مصلحة بلده». وقول نابليون «أن الكذب ضروري في بعض الأحيان» وواضح من ذلك أن البعض من كبار رجال الحكم والسياسة والدبلوماسية يرون ضرورة المناورة في بعض الأحيان.

٦- التنبؤ:

يعتبر التنبؤ من أهم عناصر التقرير وإن كان يتوقف في الواقع على نوع

التقرير فهناك من التقارير ما تقتضي طبيعتها التعرض لاحتمالات المستقبل والتنبؤ بما يتوقع حدوثه كالتقارير التي تستعرض الأوضاع السياسية والوزارية، والحزبية.

وبرغم أهمية التنبؤ فإن بعض السفراء يخشى التعرض للتوقعات المستقبلة خشية ألا تتحقق فتكشف عن عدم ادراكه الكامل للتفاعلات والتيارات السياسية في البلد المعتمد فيه.

ولكن هناك ضوابط إذا روعيت أمكن التنبؤ الجيد للأحداث منها أن التنبؤ ليس تخميناً وإنما هو نتيجة حتمية في أغلب الأحيان لسير الأحداث ودراستها وتحليلها..

على أنه من ناحية أخرى ينبغي تفادي الجزم والقطع مادام الأمر لا يخرج عن كونه تنبؤ بالمستقبل.

٧- التوقيت:

أهم ما في التوقيت هو عامل السرعة فالمبعوث يضع المعلومات في متناول المسئولين بحكومته بأسرع وسيلة مناسبة ولذلك فعليه أن يختار وسيلة التبليغ وهذه بدورها يحددها طبيعة التقرير فقد تكون برقية رمزية أو تقريراً بالحقيبة الدبلوماسية أو مع مبعوث خاص...

والمهم كذلك هو فعالية وسيلة التبليغ فلا يكفي أن تصل المعلومات بل ينبغي أن تلقى الاهتمام الذي يتناسب مع أهميتها.. والملاحظ أن هناك ميلاً عاماً لدى السفراء إلى ارسال البرقيات بالرمز على اعتبار أن البرقيات الرمزية تلفت النظر وتثير الاهتمام أكثر من وسائل التبليغ الأخرى.

ومن الناحية الأمنية فإن أضمن وسائل التبليغ هي الرسالة المغلقة التي يحملها مبعوث خاص. والتراخي في التبليغ وفوات وقت طويل بين وقوع الحدث وتبليغه لحكومة المبعوث يعد تقصيراً من جانب المبعوث..

رابعاً: «الاتصالات» و«المفاوضات»:

القاعدة بالنسبة لاتصالات السفير هي حريته في الاتصال بكل من يرى أنه في صالح بلده الاتصال بهم في البلد المعتمد لديه.. وقد اشترط من كتبوا في الدبلوماسية ألا يتم ذلك الاتصال «بدون علم» وزارة الخارجية في البلد المعتمد فيه السفير..

• الاتصال بالمعارضة:

ومن هنا كان من بين التساؤلات حق السفير في الاتصال بالمعارضة في الدولة المعتمد لديها «انتقد بعض الكتاب الأمريكيين عجز وزارة الخارجية الأمريكية عن الاتصال بالامام آية الله الخميني عندما كان مقيماً في باريس باعتباره كان يمثل المعارضة لنظام حكم الشاه في ذلك الوقت».

وفي هذا المجال يرى بعض الكتاب أن من واجب السفير - بتعليمات من حكومته - الاتصال بالمعارضة "الرسمية" متى كان ذلك محققاً للمصالح القومية لبلده مع اخطار الخارجية في البلد المعتمد لديها بواقعة الاتصال وأنه في حالة اتصاله بالمعارضة غير الرسمية. بناء على تعليمات حكومته فينبغي على حكومته أن تدعم مركزه والواقع أن اتصال السفير بالمعارضة يتوقف إلى حد كبير على نظام الحكم في بلده وفي البلد المعتمد لديه. فالمشاهد أنه في الدول الديمقراطية العريقة تشكل المعارضة الرسمية جزءاً من نظام الدولة ففي هذه الأحوال لا يجد الحزب الحاكم غضاضة في اتصال السفير المعتمد لديها بالمعارضة.

بل قد يكون من واجبه اجراء ذلك الاتصال للتعرف على نوايا المعارضة واتجاهاتها بشأن القضايا التي تهم بلده حالة نجاحها «المعارضة» في الوصول إلى الحكم.

ولكن في الدول ذات نظام الحكم الشيوعي أو الشمولي فلا توجد معارضة رسمية وبالتالي فإن اتصال السفير بالعناصر المعارضة أمر غير مرغوب فيه من جانب الدولة المعتمد لديها.

وفي جميع الأحوال ينبغي على السفير أن يراعي الوزن الحقيقي للمعارضة من حيث مدى تأثيرها على القرار السياسي من ناحية وفرصة وصولها للحكم من ناحية أخرى وأن يكون اتصاله بقدر وحذر.

● **المكاتبات الدبلوماسية:**

هي الوسيلة الطبيعية والشائعة لإجراء الاتصالات وتسجيلها ومتابعتها وهي لا غنى عنها في دراسة العمل الدبلوماسي.. وتأخذ المكاتبات الدبلوماسية عدة أشكال منها :

- الكتاب الرسمي:

يوجه عادة من الممثل الدبلوماسي إلى وزارة خارجية الدولة المعتمد لديها موقعاً عليه منه.

- المذكرة:

هي أكثر صور المكاتبات الدبلوماسية شيوعاً وهي كتاب رسمي أو تبليغ خطي موقع عليه من الممثل الدبلوماسي وموجه لحكومة الدولة المعتمد لديها.

ولا يوجد فارق محدد بين الكتاب الرسمي والمذكرة.. والموضوع الذي يتناوله كل منهما قد يكون طلباً أو رداً وقد تكون المذكرة أطول من الكتاب الرسمي.

والأصل في المذكرات أنها فردية أي موجهة من رئيس البعثة إلى وزارة خارجية الدولة المعتمد لديها.

وهناك نماذج أخرى للمذكرات أهمها :

• **المذكرة الجماعية:** وتكون موجهة من ممثلي عدة دول إلى احدى الدول في موضوع معين ويسبقها اتفاق بين ممثلي الحكومات الذين يوقعون جميعاً على نفس المذكرة.

• **المذكرة غير الموقعة:** تكتب بصيغة الغائب وتستخدم عادة في المسائل الروتينية وتبدأ وتختم بعبارات المجاملة ويكتفي بختمها بالخاتم الرسمي دون التوقيع عليها.

• **المفكرة المساعدة:** هي موجز كتابي لتبليغ شفوي يسلم عادة في نهاية المقابلة بين السفير والمسئولين بخارجية البلد المعتمد لديها – وتكتب بصيغة الغائب دون عبارات تقديم أو مجاملة وبدون توقيع.. وهى تعتبر نوعاً من التذكرة والتسجيل للتبليغ الشفوي – تفادياً لسوء الفهم أو التحريف.

• **المفكرة الشارحة:** هي بيان تفصيلي بالدفاع عن قضية معينة وشرح لوجهة نظر بطريقة موضوعية تخلو من شكليات المخاطبة وعبارات المجاملة ولا تتضمن توقيعاً ويصحبها في العادة كتاب تغطية على أنه لا يمكن وضع معيار للتفرقة بين الحالات التي يستخدم فيها كل نوع من هذه المكاتبات. وأن المحتوى يحدد عادة درجة الأهمية والرسمية والسرية التي تعطى للمحرر في كل حالة على حدة.

المفاوضات:

المفاوضة هي احدى المهام الأساسية للمبعوث الدبلوماسي وقد تأخذ شكل طلب أو رد أو دفاع عن وجهة نظر أو شكوى وهذا المعنى الواسع للمفاوضة. أما المعنى الضيق والمتعارف عليه فهو المفاوضة لعقد اتفاق أو معاهدة.

والمفاوضات نوعان: شبه رسمية - ورسمية.

والمفاوضات شبه الرسمية، هي اتصالات أو مباحثات تمهيدية «أشكال المكاتبات الدبلوماسية، وهي أكثر ما يشغل وقت المبعوث الدبلوماسي.

المفاوضات الرسمية :

تتم بتكليف من حكومة المبعوث وباسمها وتحتاج لتفويض خاص للمبعوث الدبلوماسي للدخول فيها..

ويتوقف مستوى تمثيل الحكومة في المفاوضة على موضوع المفاوضة، فالمفاوضات السياسية ذات الأهمية البالغة المتصلة بالسيادة أو الأمن القومي قد يمارسها رئيس الدولة شخصياً أو رئيس وزرائه أو وزير خارجيته ويكون دور الدبلوماسي المحترف هو المشاركة بالخبرة والإعداد وإبداء المشورة.

والمفاوضة هي الأسلوب العملي لتفادي الصراعات الدولية.. وليست المفاوضة مجرد دهاء وخديعة للطرف الآخر ولكنها تحتاج لقدرات ومهارات خاصة..

ونحن لا نتعرض هنا للمفاوضات التي تجري في المؤتمرات الدولية متعددة الأطراف كمؤتمرات الأمم المتحدة حول شئون التجارة مثلاً فهذه تتولاها وفود متخصصة.. ولكن الذي يعنينا في هذا المقام هو المفاوضات السياسية الثنائية حول نزاع معين كالنزاع العربي الإسرائيلي مثلاً ويتميز أسلوب المفاوضة في مثل هذه المواقف باللجوء إلى الحوار والمساومة والتكتيك والمناورة والاغراء والتحذير.

والمفاوضة كأسلوب أساسي في حل الصراعات الدولية سوف تستمر ولا بديل عنها.. والعناصر الدبلوماسية التي لها قدرات متميزة على المفاوضة كل ما يمكن أن تفعله هو تحريك المفاوضات أما القرارات الحاسمة والحلول

الوسط والتنازلات الممكن تقديمها فكلها أمور تحتاج إلى قرار سياسي على أعلى مستوى..

وفي حالة التوصل إلى اتفاق في المفاوضات ينبغي أن يكون المفاوض مزوداً بتفويض يخوله التوقيع على الاتفاقية أو المعاهدة.. وقد يحدث في بعض الأحيان أن يتم التوقيع على الاتفاقية مع تحفظ المفاوض بأن موافقته هي موافقة معلقة لحين عرضها على جهة اختصاص، وفي هذه الحالة لا يقيد المفاوض حكومته بموافقته حتى يرجع إليها. والقاعدة الدستورية وخاصة في الدول الديمقراطية هي ضرورة موافقة البرلمان على الاتفاقيات والمعاهدات حتى تصبح نافذة المفعول.

الحصانات والامتيازات الدبلوماسية:

مبررات الحصانات والامتيازات الدبلوماسية:

الامتداد الإقليمي للدولة:

وبموجبه يعتبر الممثلون الدبلوماسيون ومكاتب البعثة الدبلوماسية وما فيها امتداد للدولة المرسلة في الدولة المستقبلة ،وقد اندثرت هذه النظرية الخيالية لتناقضها مع الواقع الجغرافي ومع فكرة السيادة ومع القواعد القانونية الحديثة التي تبني الحصانات على أسس متطورة.

نظرية التمثيل:

وتستند إلى طبيعة الدور الذي يقو به الممثل الدبلوماسي كوكيل للدولة وبالتالي تتمتع تصرفاته وأفعاله الرسمية بالحصانة لأنها تصرفات دولة أجنبية ذات سيادة ،لأن الدبلوماسيين هم ممثلوا دولة،.

متطلبات الوظيفة:

وتقوم على أساس ضرورات عمل الوظائف الدبلوماسية وحسن أدائها حين يتمتع الدبلوماسي بالحصانات لضمان عدم تدخل الدولة المستقبلة له في أداء واجباته ولحمايته.

وقد أخذت اتفاقية ڤيينا للعلاقات الدبلوماسية لعام ١٩٦١ بالجمع بين الأساسين الأخيرين للحصانات الدبلوماسية.

وتجدر الإشارة إلى أن منح هذه الحصانات والامتيازات لا يعني مطلقاً الاستخفاف بالقوانين المحلية أو تجاهل عادات وقيم مجتمع الدولة المضيفة.. فالحصانة تعنى عدم الخضوع لاختصاصات المحاكم المحلية وليس الاعفاء من الالتزام بقوانين البلد الممثل فيه الدبلوماسي.

وفي حالة انتهاء مهمة المبعوث الدبلوماسي في الدولة المستقبلة يسأل عن المخالفات التي ارتكبها أثناء تمتعه بالصفة الدبلوماسية إلا ما كان متعلقاً بأدائه لوظيفته الرسمية.

وقد نصت اتفاقية ڤيينا في احدى موادها «أن من واجب الأشخاص الذين يتمتعون بهذه الامتيازات والحصانات احترام قوانين الدولة المستقبلة وأنظمتها...».

مضمون «محتوى» المزايا والحصانات:

١- حصانة المكان - حرمة وحصانة مقر البعثة وملحقاتها:

القاعدة أن تكون حرمة دار البعثة مصونة وتشمل دار البعثة المباني والأراضي الملحقة بها ومنزل رئيس البعثة. وهذه الحرمة أقرتها الدول ونصت عليه اتفاقية ڤيينا للعلاقات الدبلوماسية.. وتأسيساً على ذلك لا يجوز دخول دار البعثة إلا بموافقة رئيس البعثة.. واستثناءً من ذلك يجوز للسلطات

المحلية دخول دار البعثة في أحوال الطوارئ كحالة نشوب حريق في غياب رئيس البعثة.

ويتحتم على الدولة المستقبلة أو المضيفة الالتزام باتخاذ التدابير المناسبة لحماية دار البعثة فعليها مسئولية تأمين مباني البعثة وتضع حولها الحراسة.

وإذا علم رئيس البعثة بأن هناك تهديداً للبعثة أو العاملين فيها فله أن يطلب من السلطات المحلية تعزيز الحراسة العلنية والسرية ويأذن لرجال الأمن باتخاذ مواقعهم في مداخل دار البعثة وممراتها وحديقتها.

وينبغي على الدولة المستقبلة تأمين دار البعثة من أي اقتحام وهذا يعني منع المظاهرات غير السلمية والسيطرة على مسيرات الاحتجاج..

ولا يجوز أن تشجع حكومة الدولة المضيفة المظاهرات ضد احدى السفارات أو تسمح لبعض المتطرفين باحتلالها.. على نحو ما حدث للسفارة الأمريكية بطهران في نوفمبر ١٩٧٩.

ومن الأمثلة على وقوع المظاهرات ضد السفارات ما حدث للبعثة الليبية في لندن وما ترتب عليه من مضاعفات أدت إلى قطع العلاقات الدبلوماسية بين البلدين.

«قام بعض الليبيين المناهضين للرئيس القذافي بالتظاهر ضد السفارة في عام ١٩٨٤ فتدخلت الشرطة البريطانية وحاصرت السفارة الليبية لحمايتها ومنع اعتداء المتظاهرين ولكن حدث أن أطلق النار على المتظاهرين مما أدى إلى مقتل شرطية بريطانية.. وقامت أزمة بين البلدين».

والقاعدة الأخرى المرتبطة بحصانة مكان البعثة.. أن تعفى دار البعثة من جميع الرسوم والضرائب وينطبق ذلك على مرافق البعثة ما لم تكن مقابل خدمات معينة مثل التليفون والكهرباء والمياه... كما تعفى دار

البعثة وأثاثاتها ووسائل النقل التابعة لها (سياراتها) من اجراءات التفتيش أو الاستيلاء أو الحجز.

ويحق لرئيس البعثة أن يرفع علم دولته (الدولة المعتمدة) وشعارها على دار البعثة. وتفضل الدولة أن تكون دار بعثتها مملوكة لها.

ويجب على الدولة المضيفة أن تيسر وفق قوانينها اقتناء الدار اللازمة للدولة المعتمدة وفي بعض الأحيان تتبادل الدول الصديقة التبرع بقطعة أرض أو بدار لبعثة الدولة الأخرى. وقد حاولت بعض الدول اقامة حي متكامل للسفارات الدبلوماسية يشمل دور البعثات وسوقاً تجارياً وبنوكاً وخدمات عامة كالبريد والبرق... (في بغداد والرياض) ويرى محبذوا هذه الفكرة أن ذلك يساعد على راحة الدبلوماسيين وتسهيل مهامهم وتأمين سلامتهم.

والتزام الدولة المستقبلة بتوفير دار للبعثة ليس مقصوراً على المكاتب الرسمية أو سكن السفير بل يمتد إلى ضرورة مساعدة أفراد البعثة عند الاقتضاء للحصول على المساكن اللائقة.

وفي الدول الشيوعية توفر الدولة السكن لأعضاء البعثات حسب الحالة الاجتماعية لكل عضو (أعزب - متزوج...) وفي موسكو توجد عمارات ضخمة مخصصة لاقامة الدبلوماسيين الأجانب. وتشمل حرمة دار البعثة وثائقها ومحفوظاتها.. ويعتبر اقتحام دار البعثة والاستيلاء على وثائق ومستندات (على نحو ما حدث في السفارة الأمريكية في طهران مخالفاً للأعراف الدبلوماسية).

حق الملجأ - اللجوء إلى دار البعثة الدبلوماسية:

ويرتبط بموضوع حرمة البعثة - اللجوء إلى البعثة (ولم تتطرق اتفاقية

فيينا لهذا الموضوع، لكن ذلك لا يمنع الدول من عقد اتفاقيات خاصة تمنح بموجبها حق اللجوء السياسي في بعثاتها الدبلوماسية «الاتفاقية المعقودة بين بيرو - كولومبيا».. ويبدو أن السبب في عدم تقنين موضوع اللجوء السياسي هو عدم ادراج الموضوع في جدول أعمال هيئة القانون الدولي.

وقد طلبت الجمعية العامة للأمم المتحدة من هيئة القانون الدولي مؤخراً دراسة الموضوع لغرض تقنينه. وقد استقر العرف الدبلوماسي على السماح للاجئين السياسيين بالاحتماء بدار بعثة دبلوماسية أو قنصلية أجنبية وتأمين سلامتهم.

والقاعدة في حق اللجوء.. هي التفرقة في المعاملة بين المجرمين واللاجئين السياسيين. فالمجرمون لا يقبل التجائهم للسفارات الأجنبية لأنهم مجرد أفراد هاربين من العدالة. وينبغي تسليمهم للسلطات المحلية.. أما اللاجئون السياسيون فهم في العادة مخالفون في الرأي أو الفكر والعقيدة للحكام ويلجأون للبعثات الأجنبية هرباً من البطش أو الانتقام من جانب السلطة الحاكمة «ولا يجوز تسليمهم للسلطات المحلية».

وفي عرضنا لحالات اللجوء السياسي سوف نقصر الموضوع على حالات لجوء الدبلوماسيين للدولة المعتمدين لديها أو غيرها أو اللجوء للسفارات الأجنبية.

وحالات اللجوء السياسي تتكرر بصفة خاصة في فترات الانقلابات السياسية أو الثورات أو التغييرات المفاجئة في نظم الحكم «دول أمريكا اللاتينية».

وفي بعض الأحيان تسبب تلك الحوادث حرجاً للدولة التي التجأ إليها أو إلى سفارتها الشخص السياسي.

حالات اللجوء السياسي :

حالة (١): التجاء دبلوماسي أجنبي للدولة المعتمد لديها :

ومثال ذلك: لجوء سفير بولندا في واشنجتن إلى السلطات الأمريكية في ديسمبر ١٩٨١ وتم منحه حق اللجوء السياسي وتأمين حمايته وأسرته بتعليمات من الرئيس «ريجان».

– لجوء السكرتير الأول للسفارة البولندية باستكهلم للسلطات السويدية في نفس الفترة وطلب منحه حق اللجوء السياسي له ولأسرته.

– طلبت عازفة «الشيللو» البولندية اللجوء السياسي لأمريكا في أثناء تواجدها هناك ورغبتها في العمل الفني من أجل حركة التضامن «في بولندا».

وفي مثل هذه الأحوال من السهل على الدولة المضيفة قبول اللاجئ السياسي وتأمين سلامته.

حالة (٢): التجاء مواطن دولة ثالثة لسفارة دولة أجنبية :

وفي هذه الحالة يكون للسفارة الحق في حمايته ويكون على الدولة المضيفة الالتزام بتأمين ترحيله إلى الدولة التي تنتمي إليها سفارة الملجأ.

* ومثال ذلك: التجاء سفير بولندا في اليابان إلى سفارة أمريكا بطوكيو في ديسمبر ١٩٨١ أيضاً وطلب منحه حق اللجوء السياسي له ولعائلته احتجاجاً على فرض السيطرة العسكرية على بلده. وعلى اثر ابلاغ السلطات اليابانية بالأمر تولت حراسة السفارة الأمريكية.. وجاءت الموافقة الأمريكية.

* ومثال ذلك أيضاً: التجاء راقصة البولشوي السوفيتية «التي كانت تقوم باستعراض باليه مع فرقتها» إلى القنصلية الأمريكية باسطنبول وطلبها حق

اللجوء السياسي.. وقد وافقت القنصلية على ذلك ونقلتها إلى الولايات المتحدة تحت إجراءات أمن مشددة.

وفي مثل هذه الأحوال تخطر سفارة الملجأ وزارة خارجية الدولة المعتمدة لديها وتتم الترتيبات في سرية تامة لترحيل اللاجئ السياسي خارج البلاد إلى دولة سفارة الملجأ حال موافقتها على منحه حق اللجوء وتأمين سلامة انتقاله.

حالة (٣): التجاء مواطن من نفس الدولة لسفارة أجنبية بها:

وهذه أعقد حالات اللجوء السياسي والأصل فيها أن يخطر السفير أو المبعوث الدبلوماسي سلطات الدولة المعتمد لديها ويطلب الضمانات اللازمة لتأمين اخراج اللاجئ من البلاد.

ولكن المفاوضات بين السفير والسلطات المحلية قد تقابلها بعض الصعوبات فقد تشكك دولة اللاجئ في صفته السياسية وتعتبره مجرماً عادياً وتطالب بتسليمه لسلطاتها وتفرض حصاراً على السفارة لمنع تهريبه.

وقد تتجاهل مطلب البعثة وتقتحمها وتعتقل اللاجئ السياسي خرقاً للتقاليد والأعراف الدولية.

* ولعل أشهر حالات اللجوء السياسي في هذا الصدد هي التجاء الكاردينال جوزيف «في أعقاب ثورة المجر عام ١٩٥٨» إلى المفوضية الأمريكية في «بوادبست» حيث ظل بها ١٥ عام.

* لجوء ابن الرئيس الليبيري السابق «ويليام تولبرت» إلى السفارة الفرنسية في ليبيريا على اثر وقوع الانقلاب العسكري في ١٩٨٠ ولقد ادعت السلطات الليبرية «العسكرية» أنه مطلوب للمحاكمة.. وقد اقتحمت القوات الليبرية السفارة الفرنسية واعتقلته..

٢- الحصانات والامتيازات الشخصية :

- الحماية الشخصية.
- حرية الاتصال «المخابرة».
- حرية الانتقال.
- الحصانة القضائية

أ - الحماية الشخصية :

فلا يجوز اعتقاله أو القبض عليه واحتجازه أو أخذه كرهينة.. بل تتخذ التدابير المناسبة لمنع أي اعتداء على شخصه أو حريته أو كرامته بمعنى منع أى فرد من الاعتداء على المبعوث الدبلوماسي. وفي حالة الاعتداء تقبض السلطات المحلية على المعتدي «الجاني» وتقديمه للمحاكمة.. وقد تقوم الدولة المعتمد لديها المبعوث بتقديم اعتذار رسمي ترضية للدولة الموفدة التي وقع الاعتداء على مبعوثها. وتدبير الحماية اللازمة للمبعوث أمر يترك تقديره لسلطات الأمن في الدولة المستقبلة، فأحياناً تخصص عدداً من الحراس على مسكنه ومكتبه سواء من «الحراس السريين أو العلنيين من رجال الشرطة» وأحياناً تعين «تخصص» سيارة حراسة خاصة تتبع السفير في كافة تحركاته.

- وقد تفشت في العقد الأخير حوادث الاعتداد على الدبلوماسيين ضمن ظاهرة الارهاب «في دول أمريكا اللاتينية بصفة خاصة» ووجدت بعض الحكومات نفسها في حرج شديد بين واجبها في حماية الدبلوماسيين المعتمدين لديها اعمالاً لقواعد القانون الدولي واتفاقية ڤيينا - وبين رفضها للخضوع للابتزاز أو الاستجابة لطلبات الارهابيين غير المشروعة.

وتضيق الدول المضيفة أكثر بالارهابيين عندما يحاولون تصفية حساباتهم مع الدول الموفدة وذلك بالاعتداء على دبلوماسييها على أرض الدولة المعتمدين لديها دون أن يكون لتلك الدولة أي دخل في ذلك الخلاف..

،وقد وجدت فرنسا نفسها في هذا الموقف عندما اعتدى الأرمن على أعضاء السفارة التركية بباريس، وفي العواصم التي يختل فيها الأمن وتعجز الحكومة عن توفير الحماية اللازمة للدبلوماسيين ،بيروت عام ١٩٧٥، – تضطر الدول إلى تقليص عدد دبلوماسييها إلى أدنى حد ممكن أو إلى اغلاق سفاراتها بصفة مؤقتة. هذا وليس من المعقول عملاً متابعة المبعوث أينما ارتحل لحمايته.. بل على العكس يمكن أن تثير مراقبته المستمرة ومتابعته اعتراض دولته إذ تفسرها على أنها مضايقة شخصية وتدخل في حرية التجوال في الظروف العادية.

لذلك كان من المعقول أن تنحصر مسئولية الدولة المستقبلة عن حماية الدبلوماسي فيما إذا وجد سبب معقول لحمايته كأن يكون معرضاً للخطر..

– ومن الذين يتمتعون بالحرمة الشخصية – حامل الحقيبة الدبلوماسية فعلى الرغم من أن حامل الحقيبة لا يتمتع دائماً بصفة المبعوث الدبلوماسي إلا أن أهمية وظيفته تتطلب بحرمة وحماية شخصة أثناء تأديته لعمله ،نقل الحقيبة الدبلوماسية، حيث يتمتع حامل الحقيبة بالحصانة الشخصية ولا يخضع للقبض عليه أو الحجز أو التوقيف تمشياً مع حق الاتصال بين الدولة المرسلة وبعثتها الدبلوماسية.

على أن يحمل معه وثيقة رسمية تشهد بصفته السياسية وتبين محتوى الحقيبة الدبلوماسية.

ب- "حرية المخابرة ،الاتصال،" :

من أهم الواجبات الدبلوماسية ابلاغ المبعوث لحكومته الأحداث الهامة التي تدور في الدولة المعتمد لديها ولذا فإن من حقه حرية الاتصال والمفروض أن تصون الدولة المعتمد لديها هذه الحرية.

ويجوز للبعثة عند اتصالها بحكومتها أن تستخدم الوسائل المناسبة.. وتنحصر هذه الوسائل عادة في :

١- الرسائل المرسلة بالرمز:

يوجد في البعثات الدبلوماسية الكبيرة أجهزة ارسال لاسلكي تستخدمها في ارسال برقياتها الرمزية يتم تركيبها بموافقة الدولة المعتمدة لديها.. وفي البعثات الصغيرة تشفر البرقيات وترسل عن طريق مكاتب التلغراف العادية وتستقبل البرقيات بنفس الطريقة ،كل ذلك في اطار موافقة الدولة الموفدة والدولة المستقبلة ،وتبعاً لمبدأ المعاملة بالمثل،.

٢- الرسل الدبلوماسيون :

وهم حملة الحقائب الدبلوماسية وهؤلاء تعينهم الدولة أو البعثة وتزودهم بوثائق رسمية خاصة بمهمتهم. وبعض الدول تستخدم جهازاً خاصاً من هؤلاء الرسل ،مثل جهاز رسل جلالة الملك، التابع لوزارة الخارجية البريطانية.

٣- الحقيبة الدبلوماسية:

ومن الحقوق المعترف بها دولياً في حرية الاتصال والمراسلة الدبلوماسية هو حق نقل المراسلات بالحقيبة الدبلوماسية ويطلق على من يقوم بحملها ،حامل الحقيبة الدبلوماسية،.

وتضم هذه الحقيبة المراسلات الرسمية بين الدولة وبعثتها بالخارج.. وقد رتب القانون الدولي بعض الامتيازات والحصانات للحقيبة الدبلوماسية نفسها ولحاملها.. فحرمة هذه المراسلات مصونة فلا يجوز فتح الحقيبة أو حجزها – ثم جاءت اتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية لتعبر باجماع الدول بالاعتراف بهذه الحقوق.

وفي مقابل تأمين الحقيبة وعدم المساس بمحتوياتها ينبغي ألا تحتوي على غير الوثائق الدبلوماسية وأن تحمل الطرود الموجودة بها علامات خارجية ظاهرة تبين طبيعتها.

والحقيبة الدبلوماسية هي الصلة الرئيسية بين الدولة وبعثاتها في الخارج.. وترسل الحقيبة عادة كل أسبوع أو أسبوعين حسب حجم العمل..

- وترسل الحقيبة عن طريق البريد الجوي وقد يعهد بها إلى «كابتن» احدى الطائرات التابعة للدولة حيث تبعث السفارة بأحد أعضاءها لاستلام أو تسليم الحقيبة من أو إلى كابتن الطائرة. والحقيبة الدبلوماسية هي حقيبة أوراق بالفعل مصنوعة من الجلد أو القماش السميك يتدلى من قمتها خاتم معدني يحمل علامة خاصة ومع تطور متطلبات العمل الدبلوماسي قد يتغير شكل الحقيبة الدبلوماسية المألوف فقد تكون صندوقاً خشبياً يحتوي على آلات الرمز أو أجهزة ارسال واستقبال أو أجهزة اليكترونية وكل هذه الأشياء يمكن أن تكون حقائب دبلوماسية طالما أنها مختومة بطريقة سليمة وتحمل العلامات الخارجية المميزة.

* هذا وقد اسيء في بعض الأحيان استخدام الحقيبة الدبلوماسية فبدلاً من أن تحتوي على مكاتبات رسمية للسفارات احتوت شحنات من الرشاشات والقنابل اليدوية والمسدسات والذخيرة :

- والأمثلة على ذلك كثيرة «فقد شك رجال الجمارك الفرنسيون في رسول ايطالي عجز عن حمل حقيبته الدبلوماسية الصغيرة وعندما قاموا بتفتيشها وجدوا فيها ٢٠٠٠ ساعة سويسرية».
- وكشف أحد الفدائيين الذين شاركوا في عملية احتجاز وزراء البترول العرب في أثناء اجتماع الاوبك عام ١٩٧٦ في ڤيينا النقاب عن أن الأسلحة التي استخدمتها مجموعته دخلت ڤيينا في حقيبة دبلوماسية.

- وفي اندونيسيا كشفت الشرطة في عام ١٩٧٧ أربعة صناديق مرسلة إلى سفارة أفغانستان في جاكرتا وهي مليئة بـ ٤٠٠ رشاش مع ذخيرتهما.

- وفي بريطانيا عندما تحولت شوارع لندن إلى مسرح لاغتيال شخصيات عربية معارضة لنظم الحكم في بلادها وكان ذلك عام ١٩٨٠ اكتشفت السلطات البريطانية أن معظم السلاح المستخدم في هذه الاغتيالات قد دخل لندن عن طريق الحقيبة الدبلوماسية.

ومن الحالات الصارخة التي حدثت مؤخراً عن اساءة استخدام الحقائب الدبلوماسية اكتشاف: لسلطات البريطانية عام ١٩٨٤ محاولة اختطاف وزير نيجيري سابق لاعادته في صندوق إلى نيجيريا.

* وقد دعت اساءة استخدام الحقائب الدبلوماسية إلى التفكير في وسائل لتفادي ذلك وانصب التفكير في ثلاثة اتجاهات :

الاتجاه الأول : استخدام الأجهزة الاليكترونية للتأكد من خلو الحقائب من المواد الممنوعة كالأسلحة وغيرها.

ويستند المؤيدون لهذا الاتجاه إلى أن اتفاقية ڤيينا لم تنص صراحة على منع استخدام الأجهزة الاليكترونية للتأكد من عدم وجود أسلحة ومتفجرات.

ويرى المعارضون لهذا الرأي أن استخدام الأجهزة الاليكترونية بهذا الشكل من شأنه المساس بسرية محتويات الحقائب بالإضافة إلى أن ذلك يعد تعدي على مبدأ حرية المراسلات الرسمية.

الاتجاه الثاني: السماح بتفتيش الحقيبة فى حالة شك سلطات الدولة المستقبلة فى محتويات الحقيبة. ويقتضي ذلك الاتصال برئيس البعثة التي

تتبعها الحقيبة للحصول على إذن منه بفتح الحقيبة وفحص محتوياتها وإذا رفض رئيس البعثة يكون في استطاعته اعادة الحقيبة إلى حيث جاءت.

وطبيعي أن التجاء الدولة المستقبلة إلى طلب تفتيش الحقيبة الدبلوماسية هو اجراء غير مرغوب فيه ومن شأنه خلق جو من التوتر والمعاملة بالمثل.. وقد تسوء العلاقات أكثر إذا لجأت الدولة المستقبلة إلى فتح الحقيبة بالقوة..

الاتجاه الثالث: المطالبة بتعديل اتفاقية ڤيينا بحيث يسمح بفتح الحقائب الدبلوماسية وذلك في محاولة لمنع تهريب الأسلحة للارهابيين - ويعارض هذا الاتجاه غالبية فقهاء القانون الدولي ويرى «ڤيلتهام» أن من المصلحة عدم تعديل اتفاقية ڤيينا لأنه إذا سمح بفتح الحقائب الدبلوماسية فسيكون ذلك مبرر لتفتيش صناديق الخضروات المستوردة.

وفي رأينا أن المساس بالحقيبة الدبلوماسية يمس أداء الدبلوماسي في صميم عمله ولا يمكنه من القيام بواجباته.

الاتصالات السلكية واللاسلكية:

ومن الأساليب المتبعة في التدخل في حرية الاتصال والمراسلات الدبلوماسية هي التصنت وتسجيل المكالمات التليفونية وزرع الميكروفونات السرية في السفارات.. وتتصف هذه الأساليب بسريتها وصعوبة اكتشافها ويمكن أن تؤدي إلى اللجوء إلى مبدأ المعاملة بالمثل.

ان تزايد لجوء الدول المتنافسة لعرقلة حرية الاتصال والمراسلات الدبلوماسية وقت الأزمات وتوتر العلاقات الدولية يؤكد العلاقة المباشرة بين الصراع الدولي واستخدام التعامل الدبلوماسي كأداة لتصعيد هذا الصراع ففترة الحرب الباردة مليئة بالأمثلة التي تدعم هذا القول. ومن أشهر الأحداث شيوعاً :

- اتهام الولايات المتحدة للاتحاد السوفيتي عام ١٩٥٢ بزرع مايكرفون صغير داخل الشعار الرسمي لأمريكا المثبت على جدار سفارتها في موسكو.
- وفي عام ١٩٦٤ أعلنت الخارجية الأمريكية عن اكتشاف ٤٠ ميكرفوناً في سفارة أمريكا في موسكو.
- وفي مارس ١٩٥٧ كشف النقاب عن التصنت على تليفونات السفارة المصرية في سويسرا وكان مركز التصنت في احدى مراكز الشرطة التي دأبت على نقل المكالمات المسجلة إلى السفارة الفرنسية.. والملاحظ في هذه القضية أن الحكومة السويسرية. لم تكن طرفاً مباشراً وإنما استخدم اقليمها لحساب دولة ثالثة هي فرنسا.

حرية الانتقال:

ان حرية انتقال المبعوث داخل اقليم الدولة المعتمد لديها مكفولة وهو مبدأ تقره قواعد القانون الدولي العرفية وتنص عليه اتفاقية ڤيينا.

ولكن بعض الدول تقيد أو تحرم دخول بعض المناطق المحظورة لاعتبارات تتعلق بالأمن القومي وفي هذه الأحوال تشترط السلطات المعنية الحصول على إذن مسبق للسماح للمبعوث بالانتقال في تلك المناطق. ويتم الحصول على الإذن من وزارة الخارجية.

لقد استغلت «مقتضيات الأمن القومي» من قبل الدول واتخذت كذريعة لفرض القيود على حرية التنقل والاتصال بمواطني الدولة المضيفة ورجال الحكم فيها.. والمراقبة المشددة على مقر البعثات الدبلوماسية وأعضائها والواقع أن ممارسة هذه المضايقات وقت السلم تكاد تقضي على أحد أركان الوظيفة الدبلوماسية وهي جمع المعلومات وإعداد التقارير - فدون حرية

التنقل والاتصال التي تعتبر من الامتيازات الدبلوماسية تفقد الدبلوماسية أحد أهم ركائزها «وهذا ما حدث أثناء الحرب الباردة».

ومن أساليب المضايقات والتقليل من فاعلية العمل الدبلوماسي محاصرة السفارة بقوات من الشرطة ووضع نقاط تفتيش في الممرات المؤدية إلى السفارة.

* فقد اشتكت السفارة الأمريكية في «براغ» إلى وزارة الخارجية الشيكوسلوفاكية من مضايقة رجال الشرطة لزوار السفارة ومطالبتهم بابراز هوياتهم الشخصية وتسجيل ملاحظات على هذه الهويات بل واستجوابهم في بعض الحالات.. ولم يكن ذلك مقصوراً على الزوار الأجانب بل تعداه إلى المواطنين الأمريكان وغيرهم.

ومن دراستنا للأساليب التي اتبعتها الدولتان العظمتان في هذا المجال يمكننا أن نصنفها إلى :

الأساليب المباشرة :

وأكثرها شيوعاً هو غلق بعض المناطق أو المدن في وجه الدبلوماسيين أو تحديد مدى المسافة التي لا يمكنهم اجتيازها.. وعادة ما يعتبر محل عملهم «العاصمة» مركزاً لدائرة لا يجوز تخطي محيطها.

الأساليب غير المباشرة «ولها عدة أشكال» :

* عدم التنكر للمبدأ نفسه بل وضع العراقيل أمامه.

* طلب الحصول على إذن مسبق لدخول المناطق التي تقع خارج المنطقة المسموح بها.

- ففي مصر بقيت مناطق الصحراء الغربية والبحر الأحمر محظورة على الدبلوماسيين الأجانب طوال سنوات النزاع العربي الاسرائيلي.

- وفي العـراق طبق نفس الحظر على المناطق الكردية في الشـمـال الشرقي..
- وفي موسكو فرضت قيود على انتقال بعض الدبلوماسيين كالأمريكيين بحيث لا تزيد المسافة على ٢٥ ميلاً خارج مدينة موسكو.

وفي مثل هذه الأحوال يجوز للدولة الموفدة تطبيق مبدأ المعاملة بالمثل ومن حقها أن تقيد تحركات مبعوثي الدولة الأخرى.

د - الحصانة القضائية :

الاعفاء من القضاء الجنائي :

يتمتع المبعوث الدبلوماسي بالحصانة القضائية فيما يتعلق بالقضاء الجنائي للدولة المعتمد لديها. وقد استقر العرف الدبلوماسي واتفاقية فيينا على ذلك. ففي حالة ارتكاب المبعوث لجريمة ما لا يجوز للسلطات المحلية القبض عليه ولا تقديمه للمحاكمة ويقضي العرف بإمكان أن تقوم الدولة المعتمد لديها بالتحفظ عليه وابلاغ حكومته لاستدعائه ولا تحول حصانته دون تقديمه للمحاكمة في بلده. وفي حالة تقاعس أو رفض الدولة الموفدة يجوز للدولة المعتمد لديها أن ترفض الاعتراف به كمبعوث... وفي مقابل الحصانة القضائية التي يتمتع بها المبعوث الدبلوماسي، عليه أن يحترم قوانين الدولة المعتمد لديها وأنظمتها والاعفاء الجنائي مطلق من أشد الجنايات إلى أبسط المخالفات.

- فمن الصعوبات التي تواجه الدول والدبلوماسيين على السواء «مشكلات قوانين المرور».. فالدبلوماسيين يضطرون في كثير من الأحيان إلى الوقوف في المناطق الممنوعة وتحرر لهم شرطة المرور المخالفات القانونية.

ففي واشنطن وحدها نحو ٢٠ ألف دبلوماسي أجنبي بالإضافة إلى نحو ٥ آلاف دبلوماسي يعملون في الأمم المتحدة وكثير من هؤلاء تصادفهم مشكلة مواقف السيارات فيضطرون إلى ترك سياراتهم في المناطق الممنوع الوقوف فيها فتحرر شرطة المرور لهم مخالفات.. ولا يدفع أياً منهم شيئاً من هذه الغرامات وتقوم عادة الخارجية الأمريكية بارسال تلك المخالفات إلى السفارات. وتلفت النظر في حالة اكتشافها مبالغة أحد أعضائها في كسر قواعد المرور. وقد بدأت المانيا الغربية تعاني نفس المشكلة خاصة في بون.. وتنشر وزارة خارجية المانيا بيان بالسفارات بالصحف احراجاً للبعثات التي تسيء استخدام حقها.

الاعفاء من القضاء المدني:

يتمتع المبعوث الدبلوماسي بالحصانة من القضاء المدني والإداري للدولة المعتمد لديها ولكن هذا الاعفاء «ليس مطلقاً» فبعض فقهاء القانون الدولى يفرق بين عمل المبعوث الرسمي وبين عمله الخاص ويرى قصر الحصانة على ما يتصل بالأعمال الرسمية فقط. وعارض البعض الآخر ذلك الاتجاه لصعوبة تطبيقه وأنه سيؤدي في النهاية إلى تقييد حرية المبعوث في القيام بواجباته.. وقد أوردت اتفاقية ڤيينا «استثناءات من مبدأ الحصانة القضائية المدنية والإدارية للمبعوث» وهي :

- الدعاوى المتعلقة بالارث والتركات والتي يدخل فيها بوصفه منفذاً أو وكيلاً أو وريثاً أو موصى له بالأصالة عن نفسه لا بالنيابة عن دولته.
- الدعاوى المتعلقة بالأنشطة التجارية أو المدنية التي يمكن أن يمارسها في الدولة المعتمد لديها خارج وظائفه الرسمية «بالأصالة عن نفسه».

وواضح إذاً أنه في الدعاوى العينية ودعاوى الارث هناك تفرقة بين

الممارسات الشخصية لحساب المبعوث الدبلوماسي وهذه تخضع للقضاء المدني.. والتصرفات التي ينوب فيها عن دولته وهذه يتمتع فيها بالحصانة.

أما عن الدعاوى المتعلقة بالنشاط المدني أو التجاري فالأصل هو حظر قيام المبعوث بممارسة أي نشاط مهني أو تجاري لمصلحته الشخصية في الدولة المعتمد لديها «وقد نصت على ذلك اتفاقية ڤيينا».. ولذا كان من المنطقي أنه إذا مارس المبعوث نشاطاً من هذا النوع خارج وظيفته الرسمية أن يخضع للقضاء المدني والإداري وتنحى حصانته القضائية.

ويتعرض الدبلوماسيون كثيراً في نطاق أعمالهم إلى مسألة «التعويضات المدنية» ولكن قد لا يتيسر للمتضرر اللجوء إلى المحاكم بسبب الحصانة القضائية المدنية للدبلوماسيين.

ومن الأمثلة على ذلك:

- في الولايات المتحدة عام ١٩٧٤ صدمت سيارة الملحق الثاني لسفارة بنما بواشنطن طبيباً أمريكياً وبلغت تكاليف علاجه ٣٠٠ ألف دولار ولم يستطع الحصول على أي تعويض.
- وفي واشنطن أيضاً صدمت سيارة سفارة السنغال أحد عمال الطرق الأمريكيين وتوفى ولم تستطع أسرته الحصول على تعويض لأن السيارة لم يكن مؤمناً عليها.

وعلاجاً لهذه الحالات أصدر الرئيس/ كارتر قانوناً عام ١٩٧٨ يلزم المبعوثين الدبلوماسيين بعمل وثائق تأمين تسمح لمن يضارون من أي حوادث يرتكبها هؤلاء الدبلوماسيين بصرف تعويضات من شركات التأمين.

الاعفاء من أداء الشهادة:

يتمتع المبعوث الدبلوماسي بالاعفاء من أداء الشهادة فلا يجوز استدعاؤه للاستماع إلى شهادته وقد أقرت اتفاقية ڤيينا هذا المبدأ.

وقد اختلف فقهاء القانون الدولي بين مؤيد ومعارض لأداء المبعوث للشهادة الشفهية أمام المحاكم فيكتفي أصحاب الرأي المعارض بأن يرسل المبعوث شهادته تحريرياً بغير مثول أمام المحاكم تأكيداً لحريته واستقلاله.

واتجه رأي فريق ثالث إلى أنه على المحقق أو القاضي أن يستأذن حكومة المبعوث الدبلوماسي عن طريق وزارة الخارجية ويقوم بالانتقال إلى دار السفارة وتدوين شهادته.

الفصل الثاني

الأداة الاقتصادية



الفصل الثاني

الأداة الاقتصــادية

أساليب تقديم المساعدات الاقتصادية باعتبارها صورة من صور استخدام الأداة الاقتصادية :

جرى العرف على التمييز بصدد أساليب تقديم المعونات الدولية بين ثلاثة أشكال :

أولاً: المساعدات التى تقدم فى إطار ترتيبات التعاون الثنائية :

ويقصد بها اتفاق بين دولتين لتنظيم المعونات بين دولة مانحة ودولة متلقية ويأخذ على هذه الترتيبات أنها تعطي للدولة المانحة إمكانية للسيطرة المباشرة على الدولة المتلقية من خلال تحكمها في الكيفية التي يستخدم بها هذه المعونة. فغالباً ما تستخدم هذه المعونات كأداة للضغط والمساومة بهدف التأثير في سياسات ومواقف الدول المتلقية على النحو الذي يتفق مع مصالح الدول المانحة. وقد يقابل هذا التأثير من جانب الدول المانحة تأثيرات مضادة من جانب الدول المتلقية مثل تهديد بالتعرض لمصالح الدولة المانحة ما لم تتم زيادة المعونات والتهديد بالتحول إلى طلب المعونة من دول أخرى معادية للدولة المانحة.

ثانياً: المساعدات التي تقدم في إطار المنظمات الدولية العالمية مثال: الأمم المتحدة

هذه المساعدات بدأت تنتشر بعد الحرب العالمية الثانية على وجه التحديد وفي ظل نشأة الأمم المتحدة التي نشأت في إطارها مجموعة كبيرة

من المنظمات المتخصصة في النشاط الاقتصادي مثل: صندوق النقد الدولي، البنك الدولي للإنشاء والتعمير اللذان أنشئا عام ١٩٤٤ في إطار مؤتمر بريتون وودز والذي وضع أسس التعاون النقدي والمالي بعد الحرب العالمية الثانية بهدف تقديم المساعدات لدول العالم النامي أو العمل على إستقرار أسعار الصرف العالمية ووضع أسس للتعامل النقدي بين الدول وهذه الطريقة أقل حساسية - بالمقارنة بالطريقة السابقة من حيث الجانب السياسي، ذلك لأن الدولة تحصل على مساعدات من منظمة دولية ومن ثم لا يوجد أي ضغط عليها لكن المشكلة تثار بالنسبة:

أ - جانب الدول المتلقية. ب- جانب الدول المانحة.

ففي بعض المنظمات نجد أن عدد الدول المستقلة حديثاً يمثل أغلبية في هذه المنظمات، وهذا كان يشكل ضغطاً على الدول المانحة والذين كانوا يمثلون قلة في هذه المنظمات. فكان من الممكن أن الدول الأكثر عدداً تضغط على الدول المانحة في عملية التصويت داخل هذه المنظمات بغرض تحقيق أهدافها فبدأت الدول القوية تعدل هذا النظام.

من هنا بدأ ربط التصويت في المنظمات الاقتصادية بالخطة التي تساهم بها الدول الكبرى في تمويل المنظمات الدولية، فالدول لم تعد متساوية من حيث الأصوات، فالدولة التي تقدم عدداً أكبر من الأصوات تستطيع أن توجه سياسة المنظمة مثلاً مشروع السد العالي كان مرتبط بأن الولايات المتحدة الأمريكية ستقدم مبلغ من القرض، كذلك انجلترا، أو البنك الدولي للإنشاء والتعمير كان سيقدم الجانب الأكبر من هذا التمويل.

فالبنك الدولي أوفد مبعوثين للتفاوض مع المسئولين في مصر واتفق على أن مصر هي التي ستمول الجانب المحلي من التمويل، ولا يبدأ الغرب

في سداد الأجزاء الخاصة به من التمويل إلا حين تنتهي مصر من الإنشاءات التي ستتم في ظل الإنفاق المحلي.

وكان سيقدم جزء التمويل الخاص بالبنك الدولي للإنشاء والتعمير مرهون بوفاء الولايات المتحدة الأمريكية وانجلترا بتعهداتهم فإذا لم يوفوا بهذه التعهدات يمتنع البنك عن السداد.

وينص ميثاق البنك الدولي على أنه لا يجوز أن يمنح قرضاً إذا لم يكن لأغراض إنتاجية أو إذا لم تتوافر الاحتمالات المعقولة للوفاء.

فبعد أن حدثت الموافقة على المشروع حدثت مجموعة من التطورات السياسية في الشرق الأوسط أهمها أن مصر صعدت من حدة المهاجمات على الغرب، ومارست ضغوطاً على الأردن لعدم انضمامها إلى حلف بغداد. فصعدت مصر حملاتها من خلال إذاعة صوت العرب التي أنشأتها لممارسة الضغوط على الدول العربية وحثها على عدم الإنضمام للأحلاف الغربية، واتخذت مواقف مناهضة للدول الغربية فاعترفت بالصين الشيوعية.

وكل هذه المواقف السابقة أثارت غضب الغرب فتراجعوا عن تمويل المشروع وقالوا أن مصر لن تكون قادرة على السداد وأن هذا القرض سوف يحملها بأعباء مالية لا طاقة لها بها.

وهكذا.. رغم أن هذه المساعدات كانت من خلال منظمة دولية إلا أننا نجد أن الاعتبارات السياسية تؤثر على مدى حصول الدول على هذه المساعدات.

ثالثاً: ترتيبات التكامل الإقليمي:

أصبحت من أكثر صور المعونات انتشاراً وهي تتم بصورتين :

١- دول تقدم مساعدات اقتصادية في إطار إقليمي :

مثال: أ- مبدأ ترومان الذي أعلنته الولايات المتحدة الأمريكية بعد الحرب العالمية الثانية.

ففي هذه الفترة كان الاتحاد السوفييتي يحتل مساحات من الأراضي في أوروبا الشرقية وشمال إيران، وبدأ ستالين يرى أن الدور الذي لعبه الاتحاد السوفييتي في الحرب يعطيه الحرية للحصول على مكاسب إقليمية، فبدأ يطالب بالسيطرة على المضائق التركية (البسفور – الدردنيل) وبدأ يساند حركات التمرد التي قام بها الشيوعيون في اليونان، وبدأ يمارس ضغوط على الحدود التركية السوفييتية.

إزاء هذه الضغوط أعلنت الولايات المتحدة الأمريكية في رسالة الرئيس ترومان أمام الكونجرس سنة ١٩٤٧ أن الولايات المتحدة الأمريكية ستقدم دعم اقتصادي للدول التي تعاني من ضغوط من جانب الشيوعية الدولية، قامت بتخصيص ٤٠٠ مليون دولار كنوع من الدعم لهذه الدول وقالت أن هذه التحركات التي يقوم بها الاتحاد السوفييتي خطيرة فعلى الولايات المتحدة أن تتصدى لها وتمنع الاتحاد السوفييتي من ممارسة هذه الضغوط.

والاتحاد السوفييتي أعلن عدم موافقته على مثل هذه المساعدات قائلاً أنها تمثل صورة من صور التدخل في شئون الدول الأخرى.

– مشروع مارشال سنة ١٩٤٨ كان يعتبر توسيعاً لنطاق مبدأ ترومان لأن الولايات المتحدة الأمريكية بدأت تقتنع أن التهديدات السوفييتية ليست في اليونان وتركيا فقط وإنما أوروبا كلها معرضة لهذه التهديدات لأن الأحزاب الشيوعية بدأت تقوى وبدأت تحصل على مقاعد في البرلمان.

فأعلنت الولايات المتحدة الأمريكية على لسان وزير خارجيتها سنة

١٩٤٧ أن: «الولايات المتحدة سوف تقدم برنامج متكامل لإنعاش ما دمرته الحرب في أوروبا، وأن هذه السياسة هدفها إستعادة المكانة الاقتصادية لدول أوروبا لأنها في حاجة للمعونات، وأن الولايات المتحدة تريد منع الأحزاب الشيوعية من استغلال الأوضاع الاقتصادية المتدهورة لصالحها.

هذا المشروع لاقى استجابة قوية من جانب الدول الأوروبية، وتمت الدعوة لعقد مؤتمر في باريس يضم بريطانيا، فرنسا، والاتحاد السوفييتي للإتفاق على ما سوف يقدم إلى الولايات المتحدة الأمريكية للحصول على هذه المساعدات.

هذا المشروع في البداية كان مقصود به دول أوروبا.

وحضر الاتحاد السوفييتي وبدأت المفاوضات حول تقديم المساعدات، فرفض الاتحاد السوفييتي إدخال دول أوروبا الشرقية في هذا المشروع حتى لا يتم ربطها بالدول الرأسمالية فتبتعد عن الشيوعية.

فأعلن الاتحاد السوفييتي انسحابه على أثر هذا الخلاف، وهذا كان الهدف من وراء دعوة الاتحاد السوفييتي إلى حضور المؤتمر، ذلك لأن أمريكا لم تكن جادة في تقديم المساعدات ولكنها دعت الاتحاد السوفييتي بصورة تكتيكية حتى لا تتهم بأنها تريد توجيه هذا المشروع إلى أحد بعينه، فوضعت من الشروط ما يجعل الاتحاد السوفييتي يعلن انسحابه.

وبعد إعلان الاتحاد السوفييتي انسحابه من المشروع اتفقت الدول الأوروبية – والتي كان يبلغ عددها حوالي ١٦ دولة – على ترتيبات للحصول على مساعدات – قيمتها حوالي ٥ مليار دولار سنوياً ولمدة خمس سنوات – من الولايات المتحدة لكن الاتحاد السوفييتي لم يقنع بذلك وإنما بدأ يندد بمشروع مارشال معلناً أن هدف هذا المشروع هو تحقيق سيطرة الولايات المتحدة الأمريكية على اقتصاديات أوروبا، وأنه ليس إلا مشروع إستعماري.

وفي عام ١٩٤٩ – أي بعد مشروع مارشال بحوالي عام واحد – أعلن الاتحاد السوفييتي عن رد فعله فأنشأ ما يعرف بمنظمة «الكوميكون» (مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة بين دول الكتلة الاشتراكية).

وفي إطار هذا المجلس قدم الاتحاد السوفييتي مساعدات لدول الكتلة الاشتراكية بهدف ربطها بالاقتصاد الاشتراكي.

معظم المساعدات كانت في صورة إما محاصيل زراعية (بالذات القمح) أو بترول لأن الدول الاشتراكية كان لديها ندرة في الطاقة، والاتحاد السوفييتي اتخذ من البترول أداة لربط هذه الدول به.

مشروع كولومبو Colombo Plan :

وفي سنة ١٩٤٩ حدث تحول في منطقة شرق آسيا تمثل في وقوع الصين تحت السيطرة الشيوعية، وكان ذلك يمثل تهديداً للمصالح الغربية، فأعلنت الولايات المتحدة الأمريكية عن مشروع يضمها إلى جانب بريطانيا ودول شرق اسيا وهذا المشروع هو مشروع كولومبو.

والهدف من هذا المشروع كان ربط دول شرق آسيا بالغرب بهدف دعم التنمية الاقتصادية والبنية الأساسية – مثل: إقامة محطات القوى وتحسين وسائل النقل والمواصلات ومشاريع الإسكان والمرافق – لهذه الدول. كذلك كان يهدف المشروع إلى تحسين الأوضاع المعيشية للمواطنين حتى لا يكون هناك أي مجال لاتجاههم إلى الشيوعية.

مشروع التحالف من أجل التقدم سنة ١٩٦١ Alliance for Progress :

قدمته الولايات المتحدة الأمريكية إلى دول أمريكا اللاتينية بعد تحول كوبا إلى الشيوعية عام ١٩٥٩.

هذا المشروع كان الهدف منه هو وقف الزحف الشيوعي في دول أمريكا اللاتينية، ذلك لأن فيدل كاسترو كان ينتقد سياسة الولايات المتحدة الأمريكية ويتهمها بأنها تستغل إقتصاديات الدول وذلك أدى إلى تخوف الولايات المتحدة الأمريكية فعملت على إسقاطه.

وتبع هذا أن كاسترو دعا الولايات المتحدة الأمريكية إلى أن تدفع جزء وتقدم مساعدات إلى دول أمريكا اللاتينية.

فوجدت الولايات المتحدة أن أفكار كاسترو قد انتشرت في أمريكا اللاتينية فقالت بأنها فعلاً سوف تقدم هذه المساعدات، وفعلاً قامت بتخصيص حوالي ٢٠ مليار دولار لربط هذه الدول بها.

وهذا المشروع قد حسن من صورة كاسترو في أمريكا اللاتينية لأنه كان صاحب الفكرة الرئيسية في المشروع وأن لولا سوء علاقته بالحكومة الأمريكية وتحديه لها لما قامت الولايات المتحدة الأمريكية بتقديم مثل هذه المعونة الاقتصادية.

هذا المشروع كان ينطوي على مساعدات لها شروط سياسية كانت تستخدم عن طريق أسلوبي «الترهيب، الترغيب». فالدولة التي تستمر في إتباع مواقف موالية لسياسة الولايات المتحدة الأمريكية تأخذ هذه المساعدات، وإن اتبعت مواقف معارضة لسياسة الولايات المتحدة تمنع عنها المساعدات.

نتيجة ضخامة هذه المبالغ المخصصة لتلك المساعدات، فلم تفي الولايات المتحدة الأمريكية إلا بثلثي (٣/٢) قيمة المعاهدات التي أخذتها على نفسها وذلك لاعتراض الكونجرس الشديد، وبالتالي تم تحديد هذه المعونات التي ستقدمها الولايات المتحدة في هذا الإطار.

مشروعات التكامل أو الإندماج الاقتصادي الإقليمي :

مثال: أ - السوق الأوروبية المشتركة :

والذي نشأ عام ١٩٥٧ بمقتضى معاهدة روما، وكان يضم في البداية – دول هي: بلچيكا، هولندا، لكسمبرج، فرنسا، إيطاليا، ألمانيا.

ونشأت هذه السوق في البداية كإتحاد جمركي هدفه إزالة الحواجز الجمركية وتشجيع انتقال رءوس الأموال وخلق تقدم اقتصادي يمكن هذه الدول من دعم اقتصادياتها بصورة ذاتية فلا تقع تحت سيطرة الولايات المتحدة.

وانضمت بريطانيا إلى السوق عام ١٩٧٣ . ولقد كانت بريطانيا تعارض هذا الإنضمام بشدة وترفضه لأنها في تلك الفترة كانت وحدها القائدة لمجموعة دول الكومنولث، فكانت تخشى أن تفقد مكانتها الدولية فترددت في الانضمام حتى تأكدت أن هذه المسألة لن تضر بمكانتها الدولية. ومن ناحية أخرى ظلت فرنسا تعارض انضمام بريطانيا إلى السوق ولمدة ٧ سنوات لخوفها من أن تكون مجرد طابور خامس للولايات المتحدة الأمريكية.. إلى أن تم انضمامها عام ١٩٧٣ .

الدانمارك وايرلندا انضمتا إلى السوق عام ١٩٨١ .

اليونان انضمت إلى السوق عام ١٩٨٥ .

اسبانيا والبرتغال انضمتا إلى السوق عام ١٩٨٦ .

والسوق الأوروبية هو محاولة لتحقيق تكامل واندماج اقتصادي فكان يمثل قوة ضغط سياسي في مواجهة الولايات المتحدة الأمريكية.

ملحــــوظة: إن مفهوم الإقليمية لا ينبغي أن يفسَّر على أنه التجاور

الجغرافي، وإنما هو في حقيقته عبارة عن تكتل مجموعة دول تربطهم مصلحة واحدة (من الممكن أن تكون مصلحة اقتصادية).

ب- منظمة الأويك سنة ١٩٦٠ (الدول المصدرة للبترول) OPEC :

كانت تضم مجموعة دول عربية وآسيوية (كان عددها ١٣ دولة وهذه المنظمة ظهرت كصورة من صور ما يعرف بالاتحادات بين المنتجين Cartels.

فالسوق العالمية للبترول كانت تتحكم فيها حوالي سبع شركات على المستوى العالمي. وكانت هذه الشركات من أكبر شركات البترول وكانت تتحكم في الدول وتملي عليها شروطها بصورة إذعان.

ففي مرحلة من المراحل بدأت هذه الدول تتخلى عن سيطرة هذه الشركات الكبرى وأن تكون هي المسيطرة على سوق البترول، فتم الإتفاق على أن تحدد حصص من الإنتاج بحيث لا يترتب عليها انخفاض حجم البترول لأن شركات البترول كان يهمها استخراج البترول بأكبر قدر.

فبدأت الدول تتدخل وتفرض سيطرتها على مواردها البترولية وتتفق على كميات محددة للإنتاج لتحافظ على أسعار البترول وذلك حتى عام ١٩٧٣ حتى جاء الحظر البترولي وبدأ البترول يتخذ كوسيلة سياسية للضغط على الدول، فتضاعف سعره ٤ مرات تقريباً خلال شهور قليلة ووصلت الأسعار إلى حوالي ٣٠ دولار للبرميل في أواخر السبعينات بعد سقوط الشاه في إيران ووصول الخميني فارتفعت الأسعار.

ومارست هذه المنظمة ضغوطاً، ولكن الدول المستهلكة للبترول بدأت

تضع خطط لتخفيض وترشيد استهلاك الطاقة وبدأت تبحث عن بدائل أخرى للطاقة مثل: الطاقة النووية، طاقة الرياح والطاقة الشمسية فبالتالي انخفض الطلب العالمي على البترول حتى وصلت أسعاره إلى ١٠ دولار للبرميل في أواخر الثمانينات.

إلى جانب ذلك فقد انشئ عام ١٩٦٨ منظمة OAPEC والتي كانت قاصرة على الدول العربية فقط، وكان هدف هذه المنظمة هو استثمار النفط العربي لخدمة اقتصاديات الدول العربية وخدمة سياساتها الخارجية.

وهذه المنظمة لعبت دوراً في أن الدول الغربية بدأت تأخذ مصالح العرب في الاعتبار وبدأ فتح الحوار العربي الأوروبي في منتصف السبعينات.

في فترة الستينات والسبعينات ظهرت مجموعة من الدول التي حققت نوع من التقدم الاقتصادي، هذه الدول هي النمور الآسيوية.

هذه الدول بدأت منذ الستينات والسبعينات تتبع أساليب في التحديث الصناعي وبدأت التركيز على الصادرات وحققت معدلات اقتصادية مرتفعة جداً، وهذا يعكس قدراتها الاقتصادية الفائقة والتي أصبحت تهدد اقتصاديات الدول الكبرى.

وفي ظل سيطرة هذه الدول الآسيوية على السوق الآسيوي كان ذلك يمثل عبء على الاقتصاد الأمريكي. فبدأت أمريكا تبحث عن حل فانتهوا إلى ما يعرف باتفاقية أمريكا النافتا سنة ١٩٩٢.

المنظمات الاقتصادية :

هذه المنظمات تلعب دوراً مزدوجاً وهو :

أ – تساهم في إرساء أسس النظام الاقتصادي الدولي.

ب– تقديم المساعدات.

وبشأن [البند رقم (أ)] وهو مساهمة هذه المنظمات في إرساء أسس النظام الاقتصادي الدولي... فظهرت..

* اتفاقية الجات GATT (الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفة الجمركية) تم توقيعها في جنيف سنة ١٩٤٧، انضمت إليها حوالي ١٠٠ دولة وكان هدفها هو إزالة الحواجز الجمركية سواء الكمية أو غير الكمية على أساس أن ذلك سوف يهيئ إلى تعاون اقتصادي أفضل والدول المشتركة في هذه الاتفاقية كل عدة سنوات تتفق فيه بينها على ترتيبات جديدة لتنظيم التجارة العالمية، فانتهوا أخيراً إلى وضع نظام جديد للتجارة العالمية بهدف تحرير هذه التجارة وفتح أسواق العالم النامي أمام منتجات الدول المتقدمة وهذا طبعاً يمثل صورة من صور الضغط على الدول النامية.

الشركات متعددة الجنسيات :

لقد أصبحت تمثل إمبراطوريات ضخمة وتمثل دوراً مؤثراً في العلاقات الدولية. فحجم مبيعاتها قد يفوق الناتج القومي الإجمالي للعديد من دول العالم المتقدم. فمثلاً: دولة مثل كوريا الجنوبية كان حجم ناتجها الإجمالي حوالي ٩٤ بليون دولار في الوقت الذي كانت فيه حجم مبيعات شركة جنرال موتورز ١٠٢ بليون دولار.

هذه الشركات بلغت من الضخامة أنها أصبحت تتحكم في سياساتها

سياسات الدول الأخرى. فمثلاً : الشركة أعطت رشاوى لليابان لتخدم مصالحها. هذه الشركات تساهم في إحداث الفساد السياسي عن طريق قيامها بتقديم رشاوى إلى الدول ليتخذوا وسائل تخدم سياسات هذه الدول (التي قدمت الرشاوى).

فكل هذه الأمور من ضمن العوامل التي جعلت هذه الشركات مؤثرة وخطيرة جداً.

هذه المشكلة لها أبعاد ليست سياسية أو اقتصادية فقط - إنما أبعاد بيئية أيضاً.

المعونات الاقتصادية والمساعدات الفنية الخارجية :

أولاً: المعونات الاقتصادية الخارجية Foreign Economic Aid :

تمثل المعونات الاقتصادية التي تقدمها الدول المتقدمة إلى الدول النامية أداة هامة من أدوات السياسة الخارجية لهذه الدول. ولا جدال في أن الهدف الأساسي من تقديم هذه المعونات الاقتصادية الأجنبية هو دعم المصالح الذاتية للدول التي تقدمها بالدرجة الأولى. والذي أملى التوسع في تقديم برامج المعونات الاقتصادية الخارجية بعد الحرب العالمية الثانية هو اشتداد حدة الحرب الباردة والصراع المذهبي بين العالمين الغربي والشيوعي مما جعل التنافس على التأثير في أوضاع المناطق غير المنحازة بهذه المعونات الوسيلة الأكثر فعالية في تقدير كل من الكتلتين لخلق مناخ سياسي ونفسي يكون أكثر تجاوباً وتعاطفاً مع مركز كل منهما في هذه الحرب الباردة.

كذلك فقد استعملت وسيلة المعونات الاقتصادية كأداة للضغط السياسي في بعض الحالات، وكان التهديد بقطع المعونة أو تخفيضها عاملاً من عوامل الاكراه على تغيير اتجاهات ونزعات سياسية معينة.

وفي أحيان أخرى كانت هذه المعونات الاقتصادية تقدم بشروط معينة لخدمة المصالح الاقتصادية للدولة التي تمنحها ومن ذلك مثلاً أن القروض التي يقدمها بنك التصدير والاستيراد الأمريكي تشترط ضرورة استخدامها في تمويل مشتريات الدول المتلقية لهذه القروض من السوق الأمريكي وحده، أي أن البنك هو الذي يحدد وجهة هذا الانفاق.

وتختلف الترتيبات التي تقدم بموجبها المعونات الاقتصادية الخارجية، وإن كانت لا تخرج بصورة عامة عن الاطار التالي :

١- الترتيبات الثنائية للمعونة الاقتصادية (Bilstsral Agreements) :

وهذه الترتيبات الثنائية هي بمثابة اتفاقات منظمة لهذه المعونات بين الدول المانحة (Dono) والدول المتلقية لها (Recipient)، وبمقتضاها يتحدد حجم المعونة مداها وكيفية الاستفادة منها وطريقة سدادها والفوائد المتحصلة عليها.. الخ.

ويؤخذ على الترتيبات الثنائية أنها تعطي الدولة المانحة للمعونة الاقتصادية السيطرة المباشرة على الكيفية التي تستخدم بها هذه المعونة مما يضيق من حرية التصرف والاختيار أمام الدولة المتلقية ويجعلها في مركز المضطر إلى انفاق المعونة بالكيفية التي تحددها هذه الاتفاقات التي تلعب فيها الدول المانحة الدور الأكبر بالطبع.

وفي حالات أخرى تستخدم هذه المعونة - كما أشرنا من قبل - كأداة للضغط والمساومة من قبل الدول المانحة لجعل الدولة المتلقية تغير من اتجاهاتها وسياساتها في المواقف التي تشتمل على مساس بمصالح الدولة المانحة.

وقد يقابل هذا التأثير من جانب الدول المانحة للمعونات الاقتصادية

تأثيرات مضادة من قبل الدول المتلقية لها مثل التهديد بالتعرض لمصالح الدولة المانحة ما لم تزد من حجم المعونة الاقتصادية التي تقدمها، أو التهديد بالتحول إلى طلب المعونة من دول أخرى تتصادم مصالحها مع مصالح الدول المانحة مثلما تفعل بعض الدول حين تهدد بالاتجاه إلى المعسكر الشيوعي لطلب المعونة وذلك في الحالات التي تحدث فيها خلافات مع الدول الغربية حول هذه المعونات.

٢- تقديم المعونات الاقتصادية من خلال الأمم المتحدة:

أما عن المعونات الاقتصادية التي تقدم من خلال الأمم المتحدة فهي تقدم في إطار من المشاركة الدولية الواسعة بين الأطراف المانحة والأطراف المتلقية لتلك المعونات، ويتم تمحيص أوجه استخدام هذه المعونات الاقتصادية بواسطة الأجهزة الفنية التابعة للمنظمة العالمية.

وللمعونات الاقتصادية التي تقدمها الأمم المتحدة ميزة بارزة وهي أنها تقضي على الحساسيات القومية الناتجة عن الشعور بالتدخل والضغط الذي يمارس في ظل المعونات التي تقدم بمقتضى اتفاقات ثنائية، وذلك لأن المنظمة العالمية لا يمكن أن تتهم بالتدخل لاملاء وضع معين أو سياسة معينة على الدول التي تتلقى معونات اقتصادية منها، وربما كان ذلك هو السبب الذي يجعل الدول النامية تفضل المعونات التي تأتيها من الأمم المتحدة على غيرها من المصادر الدولية.

ولكن إذا كانت هذه هي ميزة المعونات الاقتصادية التي تقدم من خلال المنظمة العالمية، فإن هناك بعض المشاكل التي تحيط بعمل الأمم المتحدة في هذا المجال وأبرزها الخلافات التي تحدث بين الدول الكبرى حول هذا الموضوع.

فالحكومة السوفيتية مثلاً أعلنت في العديد من المناسبات أنها تفضل المعونات الاقتصادية التي تقدم من خلال الترتيبات الثنائية بينها وبين الدول التي تحصل عليها أكثر من تركيز المعونة الاقتصادية في مصدر دولي واحد. وهذا الاتجاه من جانب الاتحاد السوفيتي يوفر له أكثر من ميزة في نفس الوقت، فتقديم المعونة الاقتصادية بأسلوب الاتفاقات الثنائية يعفيه من الضغوط الدولية التي يمكن أن يتعرض لها في هذا الترتيب الدولي الجماعي. ومن ناحية ثانية فإن وضع الاتحاد السوفيتي في الأمم المتحدة يمكنه من مراقبة أوجه استخدام المعونة الاقتصادية التي تقدمها الدول الغربية من خلال هذه المنظمة وابداء رأيه في كيفية استخدامها على الرغم من المشاركات المحدودة التى يقدمها في هذا المجال. ومما يسهل على السوفيت ممارسة هذا التأثير أن هيكل الأمم المتحدة واجراءات العمل فيها تعطيه هذا الحق شاءت الدول الغربية أم لم تشأ.

وبالإضافة إلى المشكلة السابقة توجد مشكلة أخرى ترتبط بنظام التصويت السائد في الجميعة العامة للأمم المتحدة بما له من تأثير على موضوع المعونة الاقتصادية التي تقدمها المنظمة العالمية. ففي الجمعية العامة تتمتع الدول الإفريقية والآسيوية ودول أمريكا اللاتينية، وهي تشكل أساساً مجموعة الدول النامية في المجتمع الدولي، بأغلبية الأصوات. أما الدول الغربية وهي الدول التي تقدم الجانب الأكبر من المعونة الاقتصادية للأمم المتحدة فهي تشكل أقلية بالمقارنة، وهي لهذا ترفض أن ترضخ لما تسميه بالضغوط التي تضعها عليها مجموعة الدول النامية في الجمعية العامة. والمقصود بالضغوط هو إما طلب مضاعفة حجم المشاركة الاقتصادية الحالية للدول المتقدمة أو الدعوة إلى تخفيف الشروط المنظمة لتلقي هذه المعونات. ويدلل على ذلك المعركة الحامية التي خاضتها الدول النامية في

الجمعية العامة لإنشاء صندوق لتقديم رؤوس الأموال اللازمة لتمويل مشاريع التنمية (UN Capital Development Fund) وهو المشروع الذي فشل بسبب معارضة الدول الغربية له باعتبارها المصادر الرئيسية التي كان سيعتمد عليها في تمويل المشروع.

ويأتي البنك الدولي للإنشاء والتعمير (International Bank for Reconstruction and Development) على رأس الوكالات المتخصصة التابعة للأمم المتحدة والتي تقوم بتقديم المعونات الاقتصادية.

وقد تأسس البنك الدولي مع صندوق النقد الدولي في عام ١٩٤٤، وكان ذلك في المؤتمر النقدي والمالي للحكومات الأربع والأربعين التابع للأمم المتحدة، والذي انعقد وقتها في بريتون وودز بولاية نيوهامبشاير الأمريكية. وبدأ البنك أعماله في يونيو ١٩٤٦، وعضويته متاحة لجميع الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي، ومع بداية عام ١٩٧٦ كانت قد انضمت إلى عضويته ١٢٧ دولة، ويملك البنك ويراقبه حكومات الدولة الأعضاء.

وينص ميثاق البنك الدولي على عدد من القواعد الأساسية التي تحكم معاملاته ومنها أنه لا يجوز أن يمنح قرضاً إذا لم يكن لأغراض إنتاجية أو إذا لم تتوفر الاحتمالات المعقولة للوفاء، كما أن القرض يجب أن يتم بضمان الحكومة المعنية، وباستثناء بعض الظروف الخاصة تمنح القروض مرتبطة بمشروعات محددة وفي كل الأحوال يتعين على البنك أن يتحقق من أن الاعتمادات اللازمة لا يتسنى تدبيرها من مصادر أخرى بشروط مناسبة. ولا يجوز قصر استخدام القروض على الشراء من دولة معينة دون سواها من الدول الأعضاء أو من عدة دول بالذات. وقرارات البنك لابد وأن تؤسس على الاعتبارات الاقتصادية في المقام الأول.

ويمكن القول أنه كقاعدة عامة، فإن أي مشروع يموله البنك يبحث في

ضوء احتياجات البلد الكلية وامكانياتها وسياساتها ويعد هذا أساسياً من وجهة نظر البنك لضمان استخدام موارده على أفضل نحو ممكن.

وأول خطوة على طريق الاستجابة لطلب المعونة الذي تتقدم به دولة ما هي القيام بدراسة شاملة لاقتصادها، والانتهاء من ذلك إلى إعداد تقرير اقتصادي تستخدمه كل من الحكومة المعنية والبنك الدولي، ويتخذ هذا التقرير أساساً لقرارات البنك فيما يتعلق بالمعونة المالية والفنية، وغالباً ما تستغله حكومة الدولة المنتفعة كأداة للتخطيط المالي والاقتصادي، كما أنه يعتبر وثيقة أساسية لوكالات التمويل بالقروض، محلية كانت أو دولية.

ويتناول التقرير بالوصف والتحليل اقتصاد البلد ككل، كما يتناول سياساته الانمائية والتنظيمية ومشكلاتها الرئيسية في هذين المجالين، ويتخذ التحليل الموضوعي أساساً لوضع نظام عام لأولويات التنمية بين مختلف القطاعات.

ويوضع برنامج عمليات البنك لمدة خمس سنوات، وهو يستند في ذلك بصورة رئيسية على التقرير الاقتصادي بعد التشاور مع الحكومة المعنية. ويعاد النظر في هذا البرنامج ويراجع سنوياً، وهو يأخذ في الحسبان احتمال توفر مصادر خارجية للتمويل فضلاً عن موارد الدولة نفسها، ويقدم اطاراً للعمل يضم مقترحات محددة للتنفيذ لمساعدة الدولة المعنية على انتهاج استراتيجية متفق عليها للتنمية.

وعندما يتم الاتفاق على تفاصيل المشروع المقترح وما يحتاج إليه من تمويل يبدأ التفاوض على اتفاق القرض أو الاعتماد الرسمي، فإذا أقر الاتفاق رئيس مجموعة البنك قدم إلى المديرين التنفيذيين الذين يمثلون جميع الدول الأعضاء للتصديق عليه. والتصديق على القرض لا يضع نهاية لدور البنك.

فالبنك لا يسلم من أمواله إلا بقدر الحاجة إلى مواجهة الإنفاق الفعلي على المشروع. ويدفع البنك قيمة قروضه بأية عملة يطلبها المقترض الذي يلتزم بالوفاء بنفس العملة التي يستخدمها البنك. ويستمر دور البنك طالما بقي المشروع قائماً. ويقوم البلد المقترض بتقديم تقارير دورية عن تقدم العمل في المشروع، وبين وقت وآخر يقوم ممثلو البنك بزيارة موقع التنفيذ لتقديم المساعدة بالرأي والمشورة، واحاطة المشروع بالضمانات التي تكفل تحقيق الفوائد المرتقبة للبلد المنتفع. والبنك الدولي عندما يفعل ذلك فهو يفعله بحكم تكوينه كمؤسسة تعاونية دولية تستهدف تنفيذ كل مشروع بأقل تكلفة ممكنة واستغلال معونته بالكامل في تنمية البلد المقترض.

وللبنك الدولي اتصال شبه دائم وعلاقات عمل وثيقة ومنتظمة بوكالات الأمم المتحدة الأخرى ولجانها، وببنوك التنمية الإقليمية، وبلجنة التحالف الأمريكي من أجل التقدم، وبمنظمة التعاون الاقتصادي والانماء، وبالمنظمات الاقليمية مثل مجموعة أفريقيا الشرقية، وبأغلب الوكالات القومية التي تمد يد المساعدة المالية والفنية لأغراض التنمية.

ويتبع البنك الدولي للانشاء والتعمير وكالة التنمية الدولية (IDA) التي تمنح تسهيلات ائتمانية لا نظير لها في أي مكان من العالم حيث أن قروضها تحصل دون فوائد وخلال مدة قد تصل إلى خمسين عاماً.

٣- تقديم المعونات الاقتصادية من خلال ترتيبات التعاون الاقليمي:

وهذا الأسلوب في تقديم المعونة الاقتصادية يتم في اطار من المشاركة أو التعاون الذي يحدث بين عدد من الدول الواقعة في اقليم جغرافي معين. وهذه التنظيمات الاقليمية تحاول أن تبتعد بنفسها عن الصراعات السياسية التي تحدث داخل الأمم المتحدة وتؤثر على امكانية تلقي المعونة الاقتصادية من المنظمة الدولية.

والمعونات الاقتصادية التي تأتي عن طريق ترتيبات التعاون الاقليمي لها بعض المزايا مثلما هو الحال مع المعونات التي تقدمها الأمم المتحدة والتي أشرنا إليها فيما سبق.

الديناميةالسياسيةللشركات عابرة القومية ومستقبل القوميات المتقدمة:

يقصد بالدينامية السياسية للشركات عابرة القومية قدرة هذه الشركات على استخدام موارد القوة ذات الأهمية العملية في المجال السياسي للتغلب على العوائق التي قد تصادفها ي مجال عملها الاقتصادي، وأيضاً لفرض توجهاتها العامة بصدد الترتيبات السياسية على الصعيد العالمي. وأحد مجالات هذه الدينامية هو اتجاهات التطور القومي في المجتمعات المتقدمة، التي هي بصفة أساسية المجتمعات الأم والمضيفة الرئيسية لهذه الشركات.

وبطبيعة الحال فإن «المسألة القومية» - أي توترات وتناقضات تطور القوميات - تظهر في المجتمعات المتقدمة بصورة تختلف جذرياً عنها في المجتمعات المتخلفة. تطرح هذه المسألة في المجتمعات الأخيرة باعتبارها مشكلة نزع الاستعمار السياسي، ثم الاستعمار الاقتصادي إلى جانب القضية النوعية الخاصة بتوحيد التكوينات الاجتماعية الفرعية و «تشكيل أمة» في الاطار الجغرافي السياسي للدول. أما في المجتمعات المتقدمة فقد طرحت «المسألة القومية» باعتبارها تنافساً على تقسيم المغانم الاستعمارية في الخارج. وبدت المنافسات الاقتصادية أي توزيع مغانم التفاعلات الاقتصادية الدولية باعتبارها «حالة خاصة» للمسألة القومية في البلاد المتقدمة. ولفترة تربو على الأربعين عاماً، منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية، والقضاء على النازية والفاشية، هدأت المسألة القومية في هذه المجتمعات الرأسمالية المتقدمة. فباستثناء حالات بعض المطالب القومية على هوامش المجتمعات الرأسمالية

المتقدمة كان الاتجاه الأساسي للتطور يبدو وكأنه يتجاوز القوميات إلى تشكيل تحالفين اجتماعي وسياسي عالميين هما تحالف الأطلنطي سياسياً، والتحالف الاقتصادي في اطار منظمة «التعاون الاقتصادي والتنمية OECD اقتصادياً. لم تنته المنافسات القومية بين المجتمعات المتقدمة، ولكن عناصر التحالف «فوق القومي» تغلبت على عناصر التنافس. ومع ذلك فقد أثارت التحولات والأزمات الممتدة في الفترة الأخيرة ومنذ نهاية السبعينات تساؤلات حقيقية حول مدى امكانية استمرار هذا الاتجاه.

ومن هنا يصح أن نتساءل عن دور الشركات عابرة القومية في تحولات «المسألة القومية» في المجتمعات المتقدمة. وليس هذا التساؤل من قبيل الرفاهية الاكاديمية بالنسبة لنا نحن أبناء العالم الثالث. إذ أن تطور العلاقات بين الدول الرأسمالية المتقدمة تمثل أحد العناصر الجوهرية الحاكمة لمستقبل العالم الثالث.

ولكن كيف ندرس الديناميـة السياسيـة للشركات عابرة القوميـة وانعكاساتها على تطور القوميات المتطورة؟ إحدى القضايا التي تثار بهذا الصدد هي ما إذا كانت الشركات عابرة القومية تمثل لاعباً مستقلاً في الساحة الدولية، أم أنها مجرد أداة في يد حكوماتها الأم. ويعالج التقرير الأول للأمم المتحدة - بعد أن جمع شهادات عدد كبير من أفضل المتخصصين والمراقبين لتطور هذه الشركات - هذه القضية بصورة متوازنة. فهو يرفض الوصف الشائع لهذه الشركات في الأدبيات الغربية بأنها «مواطن عالمي»، ولكنه يشير في نفس الوقت إلى أن «مصالحها قد لا تتفق بالضرورة مع المصالح القومية للبلاد الأم، كما تعبر عنها حكوماتها، وقد تعكس أهدافاً خاصة ومتميزة». ويعمد التقرير أيضاً إلى تحديد مصدر القوة السياسية «المستقلة» لهذه الشركات مشيراً إلى قدرتها على «دمج الشخصيات التنفيذية

وغيرها من الشخصيات الهامة التي تجندها للعمل – سواء في البلاد المضيفة أو الأم – في بنية فوق قومية، . ويضيف بعض المفكرين مثل جوزيف ناي بعض الوضوح على محاور الحركة السياسية للشركات عابرة القومية. فيميز ناي بين: (أ) الدور السياسي المباشر أو ما يدعوه السياسة الخارجية الخاصة، و (ب) الدور السياسي غير المباشر وغير المقصود، ويتمثل في الروابط مع الحكومات التي يستغلها في تحقيق أهداف متميزة، و (جـ) تحديد قائمة الاهتمامات السياسية الخارجية. ويثار هنا دور الشركات عابرة القومية في توليد وحل المشكلات الاقتصادية الدولية التي أصبحت موضوعات ساخنة للسياسة الخارجية للدول المتقدمة.

غير أن هذه المداخل تخلط بين أدوات التأثير على سياسات الحكومات، وبين مضمون السياسات التي تعمل لها الشركات عابرة القومية. كما أنها تعطي وزناً أكبر للمظاهر المباشرة والقرارات المقصورة على حساب الآثار الهيكلية الاجتماعية والسياسية، وهي آثار ضمنية وغير مباشرة أكثر من العكس. ومن هنا يجب أن نميز بين محاور وأدوات الحركة السياسية ذات المغزى السياسي من ناحية، ومضمون تفضيلات وحركة الشركات عابرة القومية، من ناحية أخرى. ويسهل هذا التمييز وجود نوع من الارتباط بين مضمون التفضيلات والانعكاسات الضمنية والهيكلية لعمل الشركات عابرة القومية، وطبيعة محور الحركة وأدواتها. وعلى هذا يمكننا أن نميز بين (أ) التأثير السياسي غير المباشر عن طريق تملك مدخل منظم للسلطة السياسية في البلاد الأم والمضيفة. (ب) التأثير الاجتماعي – السياسي الهيكلي عن طريق تكوين تحالف فوق قومي على الصعيد العالمي. (جـ) التأثير غير المباشر على علاقات الدول من خلال توليد المشكلات مثل

مشكلة الامتداد التشريعي، وامكانية استغلال القوة الاقتصادية للشركات بواسطة الدول وسياساتها الخارجية في مواجهة بعضها البعض.

أولاً: التأثير السياسي غير المباشر:

يتجسد هذا التأثير في القنوات المفتوحة أمام الشركات عابرة القومية لاستخدام القوة السياسية العالمية لبلادها الأم. وقد تعرض تشخيص العلاقة بين الشركات الرأسمالية وحكوماتها لخلاف شديد بين مدارس متعددة، فالمدارس الفكرية التي تنطلق من الايديولوجية الليبرالية الكلاسيكية تنكر وجود علاقة عضوية بين السلطة الاقتصادية للشركات، والسلطة السياسية للدولة في ظل التعددية. فالسلطة السياسية يتم تداولها بين القوى السياسية المتنافسة، ويخضع لها الجميع على قدم المساواة. والشركات هي مواطن كغيرها من المواطنين. ومن ناحية أخرى فالسلطة الاقتصادية للشركات ليست سلطة بالمعنى السليم لأنها تفتقر لخصائص الوحدة والشمول التي تميز السلطة السياسية. أما من وجهة نظر المدرسة الميركانتيلية الجديدة فإن السلطة السياسية لها اليد العليا على الشركات الرأسمالية، بل وتستطيع استغلالها وتقنين حركتها في الداخل والخارج لتحقيق أهداف سياسية. وعلى النقيض من ذلك ينطلق الكتاب الراديكاليون من مقولة إن السلطة السياسية في المجتمع الرأسمالي تستند على تأييد طبقة حاكمة، أو تحالف طبقي، أو تكتل سلطة من عدد من الطبقات الاجتماعية الحاكمة. والشركات عابرة القومية تمثل أقوى تعبير عن هذه الطبقة الحاكمة، أو على الأقل قطاع فعال منها. وفي واقع الأمر فإنه حتى لو قبلنا نموذج الدولة التعددية باعتباره تصويراً دقيقاً للشكل الرسمي للدولة في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة فإن الشركات عابرة القومية تمتلك مدخلاً منتظماً للتأثير على سياسات وقرارات الحكومة أكثر فعالية بما لا يقاس بغيرها من المصالح الاجتماعية. ويتكون

هذا المدخل من وجود وسائط مباشرة بين الحكومات ومجتمع الأعمال الكبيرة، ومن القدرة على الضغط المنظم، ومن القدرة على التلاعب بظروف تشكيل الحكومة. ونتناول فيما يلي بإيجاز كلاً من هذه المكونات :

أ - الوسائط بين الحكومة وقطاع الأعمال: وتتمثل هذه الوسائط في وجود شخصيات تأتي مباشرة من مجتمع الأعمال، أو تعبر عن مصالحها في قمة السلطة السياسية في الدولة. وتسمى هذه الشخصيات التي يتم تجنيدها للوظائف السياسية الكبرى «نخبة السلطة»، وهي مصطلح يأتي من الاطار الفكري للنظرية الليبرالية ونموذج الدولة التعددية. ففي دراسة قديمة لريتشارد بارنيت وجد أن ٦٠٪ من الوظائف العليا في وزارات الخارجية، والدفاع، والخزانة، والتجارة، والبيت الأبيض في الولايات المتحدة قد شغلت بشخصيات لها خلفية قوية في مجتمع الأعمال وخاصة شركات التمويل والصناعة والقانون. كما أن هناك شخصيات لها امتدادات في الأعمال الكبيرة قد تنقلت بين هذه الوظائف تقليدياً وسيطرت على ٣٢٪ منها. ووجد هوس وماكيلان أنه بفحص الشريحة العليا من الوظائف في الإدارات الأمريكية التي تعاقبت على أعوام ١٩٣٨، ١٩٤٨، ١٩٥٩ وجد أن المصدر الرئيس لتجنيد هؤلاء المسؤولين هو قطاع الأعمال والمال والتجارة والقانون. وأن نسبة رجال الأعمال كمصدر مباشر للتجنيد تزيد باستمرار. وأكد بارنيت في دراسة أحدث النتائج السابقة حول من أسماهم «مديري الأمن القومي». حيث وجد أن العناصر ذات الامتدادات في مجتمع الأعمال الكبيرة تسيطر على الوظائف العليا والأكثر نفوذاً وأهمية بنسبة كبيرة.

وهناك إلى جانب ذلك عدد من المؤسسات التي تتركز وظيفتها في العمل كقناة اتصال بين الحكومة ومجتمع الأعمال الكبيرة. ومن بين هذه المؤسسات. يعدد "دومهوف"، مجلس العلاقات الخارجية ولجنة التنمية

الاقتصادية، ومجلس الأمن القومي ذاته، وهناك كذلك منظمات الأبحاث غير الحكومية، واللجان الحكومية الخاصة، وجميعها تعتمد في تشكيلها وتمويلها إلى حد كبير على رجال الأعمال الكبار.

ب- ولكن حتى لو تجاهلنا نظرية نخبة السلطة أيضاً لوجدنا أن التنافس على التأثير والضغط على الحكومات ليستا متساويين بين المواطنين. فالقدرة على التأثير تشمل عناصر التوافق الاستراتيجي بين الأهداف، كما تشمل القدرة على الضغط والاجبار. ومن هذا المنظور تتمتع الشركات عابرة القومية بمدخل هام للتأثير على الحكومات من خلال هذين الأسلوبين: أي توافق الأهداف والضغط لتعديل السياسات. فتستطيع الشركات عابرة القومية التأثير على مضمون السياسات الحكومية في الداخل والخارج حتى ولو لم نعمد للتدخل الصريح المباشر الذي يتخذ صورة الضغط على الحكومة، وذلك بمجرد التلاعب بما تملكه من متغيرات اقتصادية. فالحكومات تهتم بالاستقرار السياسي من خلال النجاح الاقتصادي في الداخل والخارج. وفي المقابل أصبحت الشركات عابرة القومية قوة أساسية في التأثير على فرص الحكومة في النجاح الاقتصادي، ويتضح ذلك من خلال سيطرة هذه الشركات على بعض ظروف ميزان المدفوعات والتجارة الخارجية، ومعدلات الاستثمار المحلي، ومن ثم فرص العمالة، وكذلك معدلات التجديد التكنولوجي وبالتالي التنافسية الدولية للصناعة المحلية، هذا إلى جانب الأهداف الاقتصادية العالمية النوعية في مجالات مثل الصرف والتمويل، والتجارة الخارجية، والسيطرة على عرض المواد الخام الاستراتيجية... الخ.

ففي الولايات المتحدة كانت متحصلات دخل الاستثمار في الخارج أقل قليلاً من ٢٠ بليون دولار عام ١٩٨٠. وكانت هذه المتحصلات نحو ٥ بلايين فقط عام ١٩٧٠. وفي المقابل حصلت المملكة المتحدة على نحو

٣١٣٦ مليون دولار كدخل لاستثماراتها في الخارج وكانت زهاء ٩٣٢ مليون فقط عام ١٩٧٠ . وبالطبع فإن الأثر المباشر على موازين المدفوعات يتحدد بأربعة عوامل وهي خروج الاستثمار المباشر ودخوله، وخروج مدفوعات مقابل الاستثمار الأجنبي داخل الدولة، ودخول متحصلات عائد استثماراتها في الخارج. ولكن النتائج الاجمالية بالنسبة لموازين المدفوعات يمكن دون شك التأثير عليها عن طريق قيام الشركات بتحويل دخل أكبر إلى البلد الأم، أو عدم تحويل هذا الدخل وتفضيل استثماره في الخارج، وكذلك عن طريق تحديد استثماراتها السنوية في البلاد الأجنبية. أما الأثر الكلي على ميزان المدفوعات فهو أكبر وأشد أهمية نتيجة النسبة الكبيرة من التجارة الخارجية للبلد الأم التي تتم داخل قنوات الشركات عابرة القومية التي تتوطن مراكزها الرئيسية بها.

وقد لا يبدو أن للاستثمار الأجنبي دوراً بارزاً في تكوين رأس المال الثابت الإجمالي في البلاد المتقدمة. وقد وصلت نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة إلى ٤,١ ٪ لعامي ٨٠ و ١٩٨١ - وتراوحت هذه النسبة بين ٤,١ و ٦,٩ ٪ بالنسبة لثماني دول متقدمة أخرى - وفي المقابل مثل خروج الاستثمار المباشر نسبة ٢,٦ ٪ من تكوين رأس المال الثابت الاجمالي بالنسبة للولايات التحدة، و ٧,٦ ٪ بالنسبة لكندا و ١٠,٥ ٪ بالنسبة لهولندا والمملكة المتحدة عامي ٨٠ و ١٩٨١ . ولكن واقع الأمر هو أن قدرة الشركات عابرة القومية على التلاعب بمعدلات الاستثمار المحلي في البلاد المتقدمة هي أكبر من ذلك بكثير. فأولاً لا تشمل هذه النسب الاستثمارات المحلية للشركات عابرة القومية في بلادها الأم باعتبارها الشركات الأكثر ضخامة في بلادها. وثانياً لا تأخذ هذه الأرقام في حسبانها تركيز هذه الاستثمارات في الفروع الصناعية الأكثر ديناميكية من الاقتصاد،

ولا التأثير غير المباشر على معدل الاستثمار المحلي لهذه الشركات باعتبارها شركات قيادية في مجال القرارات الكبرى الخاصة بالاستثمار والإنتاج والعمالة... الخ أي الشركات التي تحدد المناخين الاستثماري والاقتصادي عامة في بلادها الأم.

وباختصار فإن الشركات عابرة القومية تستطيع أن تحصل على مزايا سياسية من حكوماتها إذا كانت هذه الحكومات ترغب في اغراء شركاتها بالتعاون لتحقيق أهدافها الاقتصادية الداخلية والخارجية، أو تجنب مقاومة هذه الشركات واحباطها للأهداف والسياسات الحكومية عن طريق التلاعب بالمتغيرات الكبرى في خططها الاقتصادية على المستويين المحلي والعالمي.

جـ- ويتجاوز تأثير الشركات العملاقة وعابرة القومية على الحكومات مجرد تملك وسائط فعالة، والقدرة على احباط السياسات الحكومية إلى التأثير على ظروف تشكيل، وتولي الحكومات للسلطة حتى في مجتمع سياسي تعددي مثل ذلك القائم في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية.

فنموذج الدولة التعددية يؤكد أن الرأي العام يلعب الدور الحاسم في اختيار الحكومات. ولكن الرأي العام نفسه يخضع في تشكيل اتجاهاته إلى حد كبير لمؤسسات ايديولوجية واجتماعية يلعب مجتمع الأعمال الكبيرة دوراً جوهرياً في تمويلها وادارتها. ومن خلال التلاعب بالرأي العام تستطيع شركات الأعمال الضخمة التأثير على السلوك التصويتي ومن ثم اختيار الحكومة. وتقوم هذه الأخيرة بتطبيق سياسات خارجية ومحلية تتلاءم مع مصالح الشركات العملاقة، ويتم نفس الميكانيزم الانتخابي مع المجالس التشريعية إذ يشكل الكونجرس مثلاً أهم قناة للاتصال بين الحكومة ورجال الأعمال المؤثرين فإلى جانب أن رجال الأعمال يشكلون نسبة كبيرة في الكونجرس، فإن مؤسسات الأعمال تستطيع توجيه الرأي العام الذي يختارهم،

ثم هي بعد ذلك تستطيع شراء ولاءهم وتهديدهم بالتدخل الحاسم ضدهم في الانتخابات المقبلة إذا لزم الأمر.

لقد أصبح اندماج السلطة السياسية للحكومات والسلطة الاقتصادية لشركات الأعمال الكبيرة إحدى الحقائق المعترف بها في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة. ويتفق مع ذلك أعداد كبيرة من الكتاب الليبراليين أنفسهم. والواقع أن هذا الاندماج يتسم بدرجة واضحة من الشمول والتجريد إلى حد أن نموذج الدولة التعددية ذاته لم يعد يحظى بموافقة العلماء والكتاب الجادين. وأصبح النموذج الأكثر واقعية للدولة المتقدمة هو ما يطلق عليه الدولة المؤسساتية Corporate State. ويختلف هذا الطراز من الدولة عن نموذج الدولة التعددية إلى حد كبير. فالدولة المؤسساتية تنكر فعلياً الخصائص الليبرالية القديمة رغم استمرار الأسس القانونية للانتخاب العام والحكم التمثيلي. فالتنافس على سلطة الدولة لم يعد – مثلما لم يعد التنافس في الأسواق الاقتصادية – تنافساً حراً بل تتدخل فيه عوامل الاحتكار المالي والقوة التنظيمية والدعائية، ولم يعد المواطن الذي يقوم بالمشاركة في الانتخابات العامة قادراً على تكوين وجهة نظر مستقلة بنفسه، بل هو خاضع لمؤسسات عملاقة تشكله نفسياً وايديولوجياً. وبالتالي تكون النتيجة النفي المتزايد للفرد والفردية وتصبح الجماعة المنظمة والمؤسسة Corporation هي الوحدة الأساسية. ولم تعد حقوقهم بالتالي ترتبط بهويتهم الذاتية، وإنما بانضمامهم لمؤسسة ما. وبالتالي يحسم الصراع حول السلطة السياسية نتيجة التحالفات والصراعات المعقدة بين مؤسسات عملاقة، من بينها مؤسسات الأعمال.

ويضع هذا النموذج النفوذ السياسي للشركات العملاقة في اطار النظام السياسي بشكل أعمق كثيراً من نموذج الدولة التعددية. ومع ذلك فهناك خطأ

جسيم في هذا النموذج لا يجعله يتسم بكثير من الدقة في تصوير الدولة الحديثة في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة. فالدولة المؤسساتية تفترض فى نهاية المطاف وجود أداة تناسق مركزية في النظام، تعمل على إعادة موازنته، وحل التناقضات بين مطالب المؤسسات المختلفة المعبرة عن المصالح المتميزة داخله. وهو أمر غير قائم بالنسبة للدولة الرأسمالية المتقدمة، كما أن هذا الغياب نفسه يشير إلى الجانب الضعيف في التعبير عن النفوذ السياسي لشركات الأعمال الكبيرة وهو عدم وجود عقل وارادة مركزية تتجمع حولها هذه الشركات.

وفي واقع الأمر، فإن شركات الأعمال لم تعد ذات طبيعة أو مصلحة واحدة. وبالتالي فحيثما لا يتهددها معاً خطر داهم مثل احتمالات ثورة، أو تحول راديكالي حاسم فإنها تتناقض وتتعارض معاً بصورة تفضي أحياناً إلى الصراع حول سلطة الدولة وحول قضايا السياسات الداخلية والخارجية. وتدور الانقسامات في المصالح والتوجهات بين شركات الأعمال حول محاور متعددة.

يتمثل المحور الأول في الانقسام بين الرأسمالية الكبيرة التي تعمل من خلال الشركات العملاقة ذات القدرات الاحتكارية والرأسمالية التنافسية التي تناضل من أجل البقاء. أما المحور الثاني فيعتمد على درجة الانخراط في العمل الدولي داخل قطاع الرأسمالية الكبيرة. وطبيعة هذا العمل الدولي. وهنا يمكن التمييز بين الشركات التي تستثمر في الخارج، وتلك التي تقتصر على التصدير الكبير. ومن الناحية الفعلية يتوحد هذا التمييز بين الاحتكارات العملاقة في مجال الاستهلاك المدني وتلك الشركات العملاقة التي تنشط في مجال الانتاج العسكري، والتي عادة لا تعمل في الخارج إلا بصورة جزئية، وتبعاً لموقف حكوماتها. وتستمد جزءاً كبيراً من عائدها من صادرات

السلاح. وبطبيعة الحال فإن الانقسام بين الشركات المدنية، وبين تلك الشركات العسكرية ليس حاسماً، إذ أن الكثير من الشركات العاملة في حقل الإنتاج المدني تخدم أيضاً الشركات العاملة في القطاع العسكري، وتقوم هي ذاتها بتصنيع كثير من المعدات العسكرية أحياناً. ومن ناحية ثانية فهناك الشركات المختلطة التي تمتد بين أكثر من قطاع، وفرع من فروع النشاط الصناعي. ومن ناحية ثالثة فهناك نوع خاص من الشركات التي تعمل كضابط اتصال بين مختلف الشركات في مختلف القطاعات والفروع وهي المصارف العملاقة. وكثيراً ما تملك هذه المصارف نفوذاً واسعاً بين شركات الأعمال غير المصرفية، ولذلك فإن رجال البنوك العملاقة عادة ما يرشحون كممثلين، معترف بهم، لقطاعات عريضة من الرأسمالية الكبيرة. ومع ذلك كله، فهناك مصالح متميزة لشركات الانتاج الصناعي العسكري، وظروف متميزة تحكم نموها وربحيتها. وهناك محور ثالث للانقسام يتمثل في التنافس بين الشركات العملاقة التي تعمل في نفس الفرع الصناعي، وتتضارب مصالحها فيما يتصل بالصراع حول تقسيم الأسواق المحلية والعالمية.

ونتيجة لهذه الانقسامات فإن الدولة تكتسب أحياناً استقلالاً نسبياً واضحاً عن الشركات، حتى تلك العملاقة والعاملة في نطاق دولي. ويزداد هذا الاستقلال النسبي كلما تطور رأي عام متميز عن الرأسمالية الكبرية، وكلما احتدمت التناقضات الناشئة عن هذه الانقسامات بصدد قضايا معينة مثل السياسة الاقتصادية الخارجية. وكلما كان للدولة مصالح سياسية داخلية وخارجية متميزة عن مصالحها الاقتصادية، كلما نما تراث من تقاليد الاستقلال النسبي للدولة. ويعني ذلك كله أنه لا يمكن أيضاً قبول نموذج الدولة المؤسساتية ونتائجه بدون تمحيص. إذ أن الدولة والشركات يظلان تكوينين اجتماعيين يختلفان وظيفياً، ويختلفان من حيث الموقع المحدد من

العلاقات الاجتماعية، ومن حيث الظروف الحاكمة لمصالحهم المتميزة وبقائهم. على أن هذه التحفظات لا تنفي أن الشركات عابرة القومية بصفة خاصة تستطيع التأثير - بقوة أحياناً - على السياسات الخارجية لحكوماتها الأم، واستخدام قوة هذه الحكومات لدعم مصالحها على الصعيد الدولي. أما التأثير السياسي المباشر للشركات عابرة القومية على الحكومات المضيفة فيطرح قضايا أكثر تعقيداً. ومنذ أن افتضح دور شركة اي. تي. تي ITT المختلطة العملاقة في اسقاط حكومة شيلي المنتخبة برئاسة الليندي عام ١٩٧١ كان هناك قلق متزايد حول قضية «التدخل» السياسي لهذه الشركات في الشؤون الداخلية للدول المضيفة. فلم تتردد مجموعة الشخصيات البارزة التي قدمت تقريرها حول الشركات متعددة الجنسية للسكرتير العام للأمم المتحدة عام ١٩٧٤ في الإدانة الحازمة «للتدخل السياسي التخريبي من جانب المؤسسات متعددة الجنسية والموجهة للاطاحة بـ - أو احلال - حكومة البلد المضيف، أو دفع المواقف الدولية والداخلية التي تحفز الظروف المناسبة لهذه الأعمال...» ولم يكن الموقف في شيلي هو الوحيد من نوعه الذي كانت هذه الكلمات رد فعل له.

على أن تركيز الاهتمام على مشكلات التدخل السياسي الواضح في اختيار واسقاط الحكومات المضيفة في البلاد المتخلفة قد أخفى جوانب كثيرة لتأثير هذه الشركات على صنع السياسة العامة في مختلف البلاد المضيفة المتقدمة منها والمتخلفة. فإلى جانب هذا تستطيع الشركات عابرة القومية التأثير على عملية صنع السياسة الداخلية والخارجية، ورسم حدود معينة على مضمون هذه السياسة من حيث الأهداف والتنفيذ.

تستطيع الشركات عابرة القومية التأثير على عملية صنع السياسة بعدد من الطرق أهمها التحالف الضمني، أو غير الرسمي مع قسم من الطبقات

الرأسمالية، أو النخب السياسية المحلية. ففي أوروبا استطاعت الشركات الأمريكية أن تؤثر على السياسة الداخلية والخارجية من خلال التحالف مع الأحزاب المحافظة التقليدية، وخاصة الديموقراطية المسيحية. ويصل ذلك التحالف إلى الحد الذي تخوض فيه هذه الشركات المعارك الانتخابية الحاسمة بطرق عديدة غير مباشرة عندما يظهر تهديد بانتصار ولو جزئي للأحزاب الشيوعية. بل إن الذعر يسببه مجرد إعلان نية الشركات الضخمة عابرة القومية باغلاق مصانعها، أو نقل احتياطياتها المالية، أو الإعراب عن عدم ثقتها في العملة الوطنية لحكومة مضيفة في الدول الأصغر قد يؤثر بوضوح على نتائج الانتخابات مثلما حدث "في البرتغال واليونان عدة مرات". وقد استخدم هذا التكتيك في الاطاحة بحكومة الليندي في شيلي. فقد نجحت الشركات الأمريكية المتحالفة مع الطبقات الرأسمالية التقليدية وخاصة الأقسام التجارية – الزراعية في مؤسسات الدولة القديمة في تنظيم حرب اقتصادية شعواء وفرت الظروف المناسبة للاطاحة بالرئيس المنتخب. وتفيد الوثائق التي تكشفت عن هذه الحرب أنها قد تمت على جبهة واسعة شملت قيام البنوك الأجنبية بالامتناع عن تمويل التجارة الخارجية. وخلقت بالتالي أزمة خانقة في امدادات الغذاء، ونظمت هذه الشركات إضراباً اقتصادياً عن طريق إغلاق كافة الشركات الأجنبية في المجال الصناعي والخدمات. وشمل هذا الاضراب قيام عناصر محلية بشل المواصلات والموانئ والاتصالات الخارجية. وإضافة لذلك رفضت البنوك الأجنبية غير العاملة في شيلي تمويل عجز المدفوعات كالعادة، وامتنعت شركات النحاس الأخرى عن شراء النحاس المؤمم، والمواد الأولية الأخرى. وأخيراً مهدت شركة ITT التسهيلات اللازمة بالتعاون مع المخابرات الأمريكية للانقلاب العسكري.

وفى غير هذه الحالات المتطرفة تتمتع الشركات عابرة القومية في

البلاد المضيفة، خاصة تلك الأصغر والأقل تطوراً بتدخل أفضل لرجال السياسة وصانعي القرارات. ومن أجل دعم خط دائم ومنتظم للاتصال بين الشركات العابرة القومية والحكومات تستخدم الشركات عدداً كبيراً ن الوسائل، تشمل الرشوة المباشرة وغير المباشرة للمسئولين السياسيين والإداريين.

ثانياً: التأثير الهيكلي: التحالف الاجتماعي فوق القومي :

إن أخطر الموارد السياسية في يد الشركات عابرة القومية هو نجاحها النسبي في خلق تحالف فوق قومي بين أقسام من الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان المتقدمة (والنامية أيضاً) . وقد لا يكون لهذا التحالف تعبير سياسي متماسك وعلى الدرجة من التحديد التي تتسم بها الأحزاب السياسية، وجماعات الضغط الرسمية مثلاً، ولكنه مع ذلك فعال وينتشر عبر أكثر من تشكيل سياسي في أكثر من بلد.

وعندما نتحدث عن تحالف اجتماعي فوق قومي للطبقات الرأسمالية، أو أقسام منها فنحن نعني مدى محدداً من تجاوز الموقف القومي من قبل هذه الطبقات، أي عدم رغبة هذه الطبقات في تأييد منظومة من السياسات الاقتصادية والاجتماعية التي تكرس استقلالية السوق القومية، والمحافظة على قاعدة مستقلة للتراكم والإنتاج والتوزيع والتسويق في النطاق الجغرافي – السياسي "للدولة القومية"(١) . وكما قدمنا من قبل، فإن التأكيد على أهمية هذا الجانب يستند إلى "النشأة التاريخية للدول القومية في الغرب" . إذ ارتبطت هذه النشأة بالطبقة الرأسمالية أساساً، مما يعني أن اندماج هذه الطبقة، أو أقسام كبيرة منها في اطار اجتماعي فوق قومي نتيجة لاستحالة استمرار استقلاله بقاعدة التراكم والإنتاج والتسويق الذي يحقق أهدفها، يعرض مؤسسة الدولة

---

(١) معالم الدولة القومية «رؤية معاصرة» – هشام محمود الأقداحي – مؤسسة شباب الجامعة ٢٠٠٧ .

القومية للتهديد بالاضمحلال التدريجي لصالح نمو مؤسسات فوق قومية، على الأقل فيما بين منظومة المجتمعات الرأسمالية المتطورة.

ومع ذلك فإن سلب هذا المكون الاجتماعي للدولة القومية المتقدمة - فيما لو تم - لا يعني بالضرورة أن تتهدم الدولة القومية كمؤسسة. إذ أن الطبقات الرأسمالية لم تعد الأساس الاجتماعي الوحيد لهذه المؤسسة. إذ قد تلجأ الطبقات الاجتماعية الأخرى لزيادة التزامها بالقومية وهذا هو ما حدث فعلاً، إلى حد كبير في المجتمعات الرأسمالية المتطورة. فعلى حين انتقلت أجزاء هامة من الطبقات الرأسمالية من المواقع القومية إلى مواقع فوق قومية. فإن الطبقة العاملة قد انتقلت تدريجياً بالعكس من مواقع فوق قومية (نظرياً وايديولوجياً على الأقل) إلى مواقع قومية، متطرفة أحياناً.

ومن ثم فإن مستقبل القومية والدولة القومية[1] في المجتمعات المتطورة لا يرتبط فقط بالدرجة التي يتم بها توحيد مصالح الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان في مواجهة المصالح الاجتماعية الأخرى في بلادها، وإنما أيضاً بدرجة تخلق دينامية جديدة للصراع الاجتماعي بحيث يصبح العالم كله ساحة للصراع. وتنشأ أنماط، فوق قومية للتآزر الطبقي، تسحب البساط بالتدريج من الساحة القومية للصراع والتآلف. ويعني ذلك التطور في نهايته المنطقية أن نتائج الصراع يمكن حسمها فقط على المدى الاستراتيجي، وعلى المدى التكتيكي في النطاق العالمي لا القومي. ولكن إلى أي مدى تم بالفعل توحيد المصالح الرأسمالية في مختلف البلدان المتقدمة؟ أو إلى أي مدى تم بالفعل إنشاء تحالف فوق قومي للطبقات الرأسمالية؟.

وتتوقف الإجابة على هذه الأسئلة على درجة نضوج عملية التحوير التي تتم داخل هياكل الطبقات الرأسمالية، بحيث تقل درجة تنافسيتها ويزيد

(١) معالم الدولة القومية «رؤية معاصرة» - هشام محمود الأقداحي - مؤسسة شباب الجامعة ٢٠٠٧ .

التكامل بينها. وفي الواقع، طالما كان المجال الأساسي للتفاعل هو التجارة الخارجية فإن هياكل الطبقة الرأسمالية قد لا ينالها تحوير يذكر- وكلما زاد دور الاستثمار المباشر قلت درجة التنافس وزادت درجة التكامل - فالمنافسات التجارية الدولية في سوق مفتوحة تختلف عن المنافسة التي تنشأ عن الاستثمار المباشر. ففي الحالة الأولى قد يتطور نوعاً ما من التخصص وتقسيم العمل الدولي مما يفرض تحويراً في الهيكل الاقتصادي دون أن ينشأ عن ذلك علاقات اجتماعية مباشرة بين الوحدات (الشركات)، أو المصالح الرأسمالية المنخرطة في التجارة. أما ما يميز الاستثمار المباشر فهو أنه يتم بواسطة احتكارات عملاقة في سوق دولية مجزأة نسبياً. ومن ثم ينشأ عنه تقسيم دولي داخل وخارج الشركات ذات العمليات الدولية، ويتضمن علاقات اقتصادية - اجتماعية مباشرة.

وهذه الملاحظة الأخيرة جوهرية لفهم طبيعة العلاقات الاجتماعية التي تنشأ عن تطور الشركات عابرة القومية. فهذه الأخيرة بدأت واستمرت فترة طويلة "ظاهرة أمريكية" أساساً. وهي توطن جزءاً أساسياً من استثماراتها في الصناعة التحويلية والخدمات في البلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى وبالذات أوروبا الغربية. ولذلك فقد تطورت درجة من الانصهار وتقسيم العمل بين الشركات الأمريكية العاملة في أوروبا والكثير من الشركات الأوروبية.

فعندما تطورت الشركات الأمريكية نحو الأعمال الدولية كانت الفجوة في التطور التكنولوجي بين الولايات المتحدة وبين البلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى في قمتها. ولذلك فقد تمتعت المشروعات التابعة لها في أوروبا بمزايا تنافسية ضخمة بالنسبة لغالبية الشركات المحلية. إذ تستطيع هذه المشروعات أن تعتمد على الموارد المالية والتكنولوجية الهائلة لشركاتها الأم. كما أن تفوق المهارات الإدارية والتنظيمية الأمريكية قد ضاعف من مزاياها التنافسية.

ولذلك فقد تطور نوع من التقسيم والاندماج الفني بين الشركات الأمريكية وبين الرأسمالية المحلية في أوروبا الغربية عبر عن نفسه في ظاهرة الاستيلاء على الشركات المحلية، وفي ظاهرة التركيز في الفروع الصناعية الحديث.

أ - فسيطرة الشركات الأمريكية على الفروع المحورية في الاقتصاد الأوروبي والكندي والاسترالي كانت موضع شكوى دائمة من ممثلي حكومات ومنظمات البلدان الرأسمالية المتقدمة الأخرى. فالشركات الأمريكية حصلت على ما لا يقل عن نصف اجمالي الأصول المنتجة، والمبيعات في مجالات البترول، وصناعة النقل، والاتصالات، والكومبيوتر، والمعلومات عامة في كثير من البلدان الأوروبية، وكندا، واستراليا، ويعكس ذلك الدرجة المرتفعة من تركيزها في هذه القطاعات، وضخامة الحجم المتوسط للمشروعات التابعة لشركات أمريكية، وارتفاع نموها المتوسط بالمقارنة بمثيلاتها المحلية.

ب- وتترجم عملية السيطرة على الفروع الصناعية العملية الاجتماعية للاندماج المتزايد بين الشركات الأمريكية من ناحية والشركات المحلية في البلاد الرأسمالية الأخرى (باستثناء اليابان). وقد عبرت عملية الاندماج هذه عن نفسها من خلال نمط الاستيلاء Take Over أكثر من نمط الاتحاد Merger. فقد نجحت الشركات الأمريكية الـ ١٨٠ الأضخم في أن تضم إلى مجموعاتها التابعة في القطاع التحويلي في أوروبا عن طريق الاستيلاء نحواً من ٧٤ شركة أوروبية في الفترة من ٥١ إلى ١٩٦٦ بنسبة ٥٤,٦٪ من عدد شركاتها المنتسبة في البلاد المتقدمة. و ٢٢٩٠ شركة في الفترة (١٩٦٧ - ١٩٦٩) بنسبة ٦٦,٣٪، و ٢١١ شركة في الفترة (٧٠ - ١٩٧٢) بنسبة ٦٩,٣٪، و ١١٦ شركة في الفترة (٧٣ - ١٩٧٥) بنسبة ٦١,٩٪.

أي أن الشركات الأمريكية قد توسعت في البلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى لا عن طريق انشاء شركات جديدة لم تكن قائمة، وإنما بشراء شركات محلية قائمة بالفعل. وفي أحد التقديرات المبكرة سيطرت الشركات الأمريكية، أو شاركت في ٣٩٠٠ شركة أوروبية كان ٢٠ ٪ منها في فرع الصناعات الكيميائية، و ١٥ ٪ في الصناعات الكهربائية، و ١٦ ٪ في الصناعات الميكانيكية، و ٥ ٪ في فرع البترول وفرع الغذاء، وذلك حتى عام ١٩٦٦ فقط. ولا يبدو أن هذا الاتجاه العام قد توقف.

وعلى الرغم من أن غالبية الشركات الأوروبية والكندية والاسترالية المستولى عليها هي من الشركات الصغرى، فإن ثمت حالات عديدة تضمنت السيطرة الأمريكية بالشراء على شركات أوروبية عملاقة كان لها وضع راسخ في أسواقها القومية قبل دول الاستثمارات الأمريكية والأمر الهام من الناحية الاجتماعية أن الاستيلاء يعني ضمها لمصالح قطاع من الرأسمالية المحلية في البلاد التقدمة، أو انهاء وجوده المؤسساتي باعتباره منافساً للشركات الأمريكية، والحاقه ودمجه بهذه الشركات. أي أن هناك عملية تحوير في هيكل الرأسمالية القومية يحدث نتيجة الازاحة والدمج.

جـ- ومع ذلك فإن غالبية الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى تملك بدورها شركات عملاقة ذات موارد رأسمالية وتكنولوجية كبيرة. بل إن المشروعات الأمريكية في أوروبا على سبيل المثال - رغم أنها تعتبر من أضخم الشركات العاملة في فروع الصناعة الحديثة هناك - ليست هي الشركات القائدة في البلاد الأوروبية إلا في حالات محدودة. فهناك دائماً شركات أوروبية تتفوق في الحجم على الشركات الأمريكية التابعة لها في نفس البلاد الأوروبية.

وقد عملت الشركات الأوروبية العملاقة على مواجهة المنافسات القادمة من الشركات الأمريكية العاملة في بلادها من خلال ثلاثة تحركات :

التحرك الأول : هو تدعيم المركز الاحتكاري في الأسواق القومية الأوروبية عن طريق الاندماج والاتحاد والاستيلاء على الشركات المحلية الصغرى وبالتالي تسارع التطور الاحتكاري في أوروبا. ويتلقى هذا الاتجاه تشجيعاً واضحاً من الحكومات الأوروبية. وهناك أرقام مذهلة لتأكيد هذا الاتجاه.

أما **التحرك الثانى** فيتمثل في التحول فوق القومي للشركات الأوروبية وغيرها من شركات الدول الرأسمالية المتقدمة. وبطبيعة الحال فإن الرغبة فى العمل على الصعيد الدولي متأصلة في الشركات الأوروبية الكبيرة. ولكن الاهتمام بالعمل المباشر في الخارج عاد مع استكمال انتعاش أوروبا الاقتصادي. وفي عام ١٩٦٧ كان هناك نحواً من ١٣٦ شركة أوروبية عابرة للقومية في قائمة أضخم ٥٠٠ شركة عابرة للقومية في العالم. غير أن التطور الذي لحق هذا التاريخ قد شهد زيادة سريعة في عجلة الاستثمارات الأوروبية في الخارج عامة، وفي الولايات المتحدة بصورة خاصة. ومن هنا أخذت الاستثمارات الأوروبية تتزايد بسرعة في الولايات المتحدة، وتقلصت بذلك فجوة الاستثمار الأجنبي المباشر بين أوروبا والولايات المتحدة. وتصاحب ذلك مع تقليص الفجوة التكنولوجية بين الشركات الأوروبية العملاقة والشركات الأمريكية. ففي عام ١٩٨٠ كان ثمت ١١٩ شركة أوروبية بين قائمة الـ ٣٨٢ شركة الأضخم عابرة القومية في العالم التي شملها تقرير مركز الشركات عابرة القومية في الأمم المتحدة لعام ١٩٨٣. والأهم من ذلك أن الحجم المتوسط للشركة الأوروبية عابرة القومية قد أصبح في المتوسط أكبر من غيرها.

أما التحرك الثالث فيشتمل على مجموعة من الإجراءات التي رمت في واقع الأمر إلى التنسيق بين الشركات من أصول قومية مختلفة إما بغرض التقسيم الضمني للسوق، وإما بوضع حدود قصوى على المنافسة. وقد انتشرت لذلك أنماط مختلفة من الروابط بين الشركات الأوروبية والأمريكية العاملة في أوروبا، وبين الشركات اليابانية والأمريكية في الولايات المتحدة. وتتضمن هذه الروابط اتفاقيات الترخيصات، وتبادل براءات الاختراع وحقوق استخدام التكنولوجيا، وعقود البحث والتنمية. إلى جانب الروابط المتصلة بالملكية مثل خلق شركات تابعة مشتركة والحيازات المتبادلة للأسهم وغيرها. ويمكننا أن ندرك كثافة هذه التفاعلات إذ أدركنا أن ثمت ٩٨ ألف شركة منتسبة لشركات عابرة قومية عام ١٩٨٠، منها ٥٧٪ في بلاد أوروبا الغربية، و ٩٪ في الولايات المتحدة (وهي بالقطع شركات منتسبة هائلة الحجم بحد ذاتها). وأقل قليلاً من ثلث هذه الشركات تنتسب لشركات أمريكية، ونحو الربع تنتسب لشركات بريطانية، والباقي لبلاد متقدمة أوروبية غربية، كندية، ويابانية بصورة أساسية.

وهكذا يبدو أن الأمر الأساسي في التحالف فوق القومي لأجزاء من الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان هو قبول اطار مشترك من قبل الشركات عابرة القومية ذات القدرات الاحتكارية للتوسع في مختلف البلدان على حساب الشركات الصغرى. بغض النظر عن القومية، ويحقق هذا الاطار فرصاً مشتركة في النمو أمام هذا القطاع الاحتكاري على حساب الرأسمالية الضعيفة والتنافسية التي عادة ما تلتصق بقوة، أكبر كثيراً، بالقومية الأم.

على أن التحالف فوق القومي للقطاعات الاحتكارية من الرأسمالية في البلاد المتقدمة لا يتشكل نتيجة توافق المصالح الاقتصادية، والادماج الاقتصادي فقط. فلاتزال الشركات عابرة القومية – أو هذا التحالف

الاجتماعي الرأسمالي فوق القومي - بحاجة إلى وحدة الإرادة والتنظيم الذاتي ذي الصبغة السياسية. والواقع أن هذه الشركات لا تعدم الوسائل التي تربط كلاً منها بحكوماتها الأم ولكن الأشكال التي تنظمها على الصعيد العالمي لاتزال محدودة النطاق والتأثير.

على أن الدوافع العميقة التي تمهد الطريق نحو الوحدة العالمية للشركات العملاقة عابرة القومية من مختلف البلاد الرأسمالية قد أدت في بداية السبعينات إلى نشأة مجموعة معينة من المنظمات التي تجمع المديرين التنفيذيين الكبار للعديد من الشركات العملاقة ذات النفوذ واسع النطاق في الاقتصاد الغربي. وأهم هذه المنظمات إطلاقاً هي ما يدعى باللجنة الثلاثية Trilateral Commission. وتجمع هذه اللجنة عدداً من رجال الأعمال البارزين ذوي النشاط والأعمال الدوليين من الولايات المتحدة واليابان وأوروبا. ولا تنطلق هذه اللجنة من مجموعة محددة من المصالح المباشرة التي يتم ارضاؤها بمفاوضات محددة مع الحكومات مثل اتحاد الصناعيين الأوروبيين مثلاً، وإنما من استراتيجية سياسية شاملة. فقد نشأت هذه اللجنة عام ١٩٧٣ كرد فعل للتهديد باندلاع الحرب الاقتصادية بين البلاد الرأسمالية المتقدمة إثر قرار "نيكسون" بإعلان عدم قابلية الدولار للتحويل إلى ذهب في ١٩٧١، وهو القرار الذي أوشك على دفع تحالف الأطلنطي إلى التصدع اقتصادياً وسياسياً. فالمبادئ الأساسية في الاستراتيجية التي تتبناها هذه اللجنة تتمثل في إعادة بناء التحالف بين الولايات المتحدة وأوروبا الغربية، واليابان في وجه كل من الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية من ناحية، والعالم الثالث من ناحية أخرى. وتتأسس هذه التحالفات على مفاهيم مشتركة للأمن، ودعم «الاعتماد المتبادل» من خلال دفع تحرير حركة السلع، والأشخاص ورؤوس الأموال ومقاومة الاتجاه نحو "الحمائية" إلى جانب ضرورة التنسيق في مجالات السياسة الاقتصادية والسياسية الخارجية

للدول. وفي دراسة "لفريدن" حول هذه اللجنة اتضح أنها تسعى للعمل كلجنة تنفيذية «لرأس المال عابر القومية» في مختلف البلدان المتقدمة. وقد أثمرت جهود هذه اللجنة بالفعل رواجاً للايديولوجية المرتبطة بمصالح «رأس المال عابر القومية» وتتمثل هذه الايديولوجية في مقولات مثل: إن على الولايات المتحدة، وبلاد أوروبا الغربية، واليابان، وكندا، والبلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى أن تقلع عن الاجراءات المنفردة التي سادت في إدارة نيكسون، وأن تحل مشكلاتها عن طريق تقوية تحالف الأطلنطي، وعن طريق التفاوض الجماعي على أعلى مستوى. ومن هنا فقد أصبحت مؤتمرات القمة التي تعقد في اطار منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، وتضم رؤساء حكومات وزعماء هذه البلاد ذات أهمية فريدة كنمط للتفاوض الدولي بين شركاء الأطلنطي في السنوات الأخيرة.

إن مؤسسة مؤتمرات قمة الدول الرأسمالية المتقدمة تعكس بحد ذاتها نفوذ التحالف الاجتماعي فوق القومي للشركات عابرة القومية من هذه الدول. إذ بمقتضاها يعترف زعماء حكومات هذه الدول بضرورة مواصلة الدفاع عن الاطار من السياسات التي حققت دمجاً متزايداً بين اقتصاداتها، وتطويره. كما أنهم يعترفون أيضاً أن هذا الاندماج قد وصل إلى مستوى من النضج والتعقيد بحيث تستحيل معالجة أي مشكلة من المشكلات الاقتصادية الكبرى، سواء داخل هذه البلدان منفردة، أو في علاقاتها المتبادلة في إطار قومي صرف. فالسياسة الاقتصادية قد أصبحت ترسم جزئياً في إطار فوق قومي، وهو ما يواكب ويدعم نمو التحالف فوق القومي الذي تؤسسه الشركات عابرة القومية.

ومع ذلك يحق لنا أن نسأل كيف تستمر إذن الصراعات العنيفة بين الدول الرأسمالية المتقدمة، والتي توشك في أحيان عديدة أن تتحول إلى حرب سياسية واقتصادية سافرة ومفتوحة؟ إن الإجابة على هذا السؤال

بسيطة ومعقدة في آن واحد. فمن ناحية لا تزال عملية تدويل الاقتصاد في بدايتها، ولا يزال عليها أن تقطع شوطاً واسعاً قبل أن تستوعب تأييد الجزء الأكبر من الطبقات الرأسمالية في البلاد المتقدمة. ومن ناحية ثانية، فإن تطور تحالف فوق قومي بقيادة الشركات عابرة القومية قد خلق في هذه المرحلة الأولية من تطور عملية التدويل اتجاهاً مناقضاً نحو تعاظم النزعة القومية للطبقات العاملة، وللقطاع الأكبر من الرأسمالية التنافسية التي يتهددها نمو تدويل اقتصاداتها القومية. فالشركات عابرة القومية قد أصبحت صاحبة عمل بالنسبة لأعداد كبيرة من العمال في البلاد الرأسمالية المتقدمة، وهي تمتلك مزايا كبيرة تجاه العمال الذين يعملون لديها بالمقارنة بالشركات القومية أو المحلية. فمن زاوية القدرات التفاوضية هناك مزايا تنفرد بها هذه الشركات. فالشركة عابرة القومية، هي إلى حد كبير، جهاز موحد لاتخاذ القرارات وتدفق المعلومات في حين أن العمال الذين يعملون في مشروعاتها المنتشرة في بلدان مختلفة موزعون بطبيعتهم، كما تفرق بينهم تشريعات العمال وخصائص سوق العمل المحلي... إلخ. وتستطيع الشركات أن تستخدم وحدتها وتنوعها في الوقت ذاته لتمويه مركز اتخاذ القرارات وإخفاء المعلومات التي تتصل بعملياتها المؤثرة على أحوال الطبقة العاملة. وهو ما يعمي النقابات المنظمة عن المكان الذي ينبغي أن يركزوا فيه جهودهم. كما أن هذه الشركات بما لديها من موارد مالية واقتصادية كبرى تستطيع تحمل الاضراب العمالي – باعتباره السلاح الرئيس للنقابات – مدة أطول كثيراً من الشركات القومية. كما أنها تستطيع التهديد باغلاق مصنع معين في أحد البلاد بدون خسارة سوق هذا البلد نتيجة لقدرتها على زيادة الانتاج من مصنع آخر. وفي الحالات القصوى تستطيع الشركة أن تنقل استثماراتها الجديدة وبالتالي فرص العمالة من مكان لآخر مما يجعل النقابات العمالية المحلية أكثر شعوراً بالعجز لدى التفكير في استخدام سلاح الاضراب التقليدى

للحصول على مطالب جماعية. وفوق ذلك فإن الشركات عابرة القومية تستطيع أن تستخدم وتعمق التناقضات بين الطبقات العاملة القومية المختلفة. فهي من بداية التفكير بالاستثمار في الخارج تسعى لاستغلال جيش العمل الاحتياطي في البلاد الأخرى للضغط على مستويات الأجور في بلادها، أو مشروعاتها الأجنبية الاقدام. وفي الحالات التي تتكامل المشروعات المنتشرة في بلدان متعددة رأسياً بمعنى أن مستوى التشغيل في أي منها يعتمد على الآخر فإن الاضراب العمالي في أي منها يؤدي إلى الاضرار بالعاملين في الأخريات. وفي حالات عديدة تستطيع الشركات من جنسيات مختلفة، والمستقلة عن بعضها البعض التضامن معاً ضد عمال كلتيهما، وبذلك تميل الشركات عابرة القومية إلى اشاعة أسوأ أساليب الإدارة في التفاوض مع العمال، وخاصة الأساليب الأمريكية.

وفي المقابل لا تستطيع الطبقات العاملة مقاومة تدهور أهمية الاضراب على مستوى المنشأة في مواجهة الشركات عابرة القومية بدون تطوير استراتيجية للكفاح العمالي على مستوى متعدد القوميات. وتشتمل هذه الاستراتيجية على انشاء روابط بين النقابات العمالية من القوميات المختلفة والتنسيق وتبادل المعلومات عن شروط العمل وسياسات الاستثمار وأرباح الشركات وطبيعة الإدارة... الخ. بالاضافة إلى الاضراب التضامني من مختلف عمال الشركة المنتشرين في بلاد متعددة. وقد يتطور ذلك إلى انشاء هيكل تنظيمي لنقابات فوق قومية على مستوى الفرع الصناعي، أو الشركة عابرة القومية على الأقل، أو كليهما معاً. وتمكنها هذه الاستراتيجية من المساومة الجماعية متعددة القوميات. على أن الجهود العمالية في هذا الاتجاه لا تزال ضعيفة ومشتتة. والأمر الغريب هنا هو أن النقابات الراديكالية والتي تنادي بنضال عمالي عالمي سياسياً لا تفضل الاستراتيجية متعددة القوميات في العمل النقابي للطبقة العاملة. وبالتالي فإن الطبقة العاملة في البلدان

المتقدمة قد نزعت بقوة أكبر إلى تفضيل الاستراتيجية القومية في العمل النقابي. وفي إطار هذه الاستراتيجية تسعى النقابات إلى التأثير على مواقف حكوماتها لإلزام الشركات الأجنبية بقبول معايير اجتماعية معينة لظروف العمل. أي أن الدولة القومية لاتزال تمثل بالنسبة للعمال المؤسسة الوحيدة تقريباً التي تطرح فيها القضايا الاجتماعية الخاصة بهم، وذلك بالرغم من أن هذا المستوى من الكفاح العمالي يظل مبتوراً نتيجة للتحول المتزايد لأصحاب العمل إلى قوة متعددة القوميات، وتجسد تحالفاً فوق قومي يتبلور أكثر فأكثر مع الزمن.

ويثير التحول فوق القومي لشركات الأعمال أيضاً التساؤل حول موقف الفئات الاجتماعية الوسيطة من القوميات الأم كمؤسسة سياسية واقتصادية واجتماعية في آن واحد. فإذا استقرأنا موقف هذه الفئات من خصائص وضعها الاجتماعي لوصفنا هذا الموقف بما يمكن تسميته «القومية الليبرالية». ويطرح هذا المصطلح الموقف المتناقض والمتذبذب لهذه الفئات. فحتى عقد مضى لم تكن تلك الفئات الوسيطة الحديثة ترتبط بعلاقات عمل قوية مع الشركات عابرة القومية، وبالتالي فقد تحدد موقف هذه الفئات من تدويل الاقتصادات القومية تبعاً للمؤشرات الاقتصادية الكلية مثل مستويات النمو والاستثمار، والدخل، ومعدلات التضخم والتشغيل وأسعار الصرف والأحوال الاقتصادية عامة. وبالقدر الذي أدى فيه انتشار الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحسن عام في هذه المؤشرات كان موقف هذه الفئات مواتياً إلى حد كبير للشركات عابرة القومية. بل ويمكن اعتبار الشرائح العليا من هذه الفئات جزءاً من التحالف فوق القومي الذي تؤسسه هذه الشركات. أي أن الفيصل في تحديد الموقف قد تمثل في التناقض التقليدي بين المصالح الاقتصادية لهذه الفئات والتي توقفت في العادة على المؤشرات الاقتصادية الكلية،

والخصائص الثقافية المميزة للفئات الوسيطة والتي تجعلها قريبة الصلة بشدة من واقعها القومي. ومن هنا وصف الموقف العام لهذه الفئات بمصطلح القومية الليبرالية. أما في السنوات العشر المنصرمة فقد تغيرت علاقة الفئات الوسيطة بالعملية المتواصلة لتدويل الاقتصاد من ناحيتين. والناحية البارزة للتغير تتضح في التوسع الرهيب للاستثمار الأجنبي الخاص المباشر في قطاع الخدمات. ومع هذا التوسع بدأت العملية الفريدة لتدويل هذا القطاع الذي اتسم تقليدياً في غالبه بطابع قومي بحت نتيجة الخصائص المميزة للخدمات من حيث الانتاج والاستهلاك. وقطاع الخدمات هو أكبر صاحب عمل بالنسبة للفئات الوسيطة من تكنوقراطيين ومهنيين وإداريين... الخ.

فخلال عقد السبعينات حدث تغير قطاعي هام في الاستثمارات الأجنبية المباشرة لصالح قطاع الخدمات فزادت نسبة هذا القطاع من الاستثمارات الأمريكية في الخارج من ١٨ ٪ عام ١٩٧٣ إلى ٢٩ ٪ عام ١٩٧٩. وزادت هذه النسبة من الاستثمارات الألمانية الغربية من ٢٠ ٪ عام ١٩٧٣ إلى ٢٥ ٪ عام ١٩٨٣، على حين زادت بالنسبة للاستثمارات اليابانية من ٣٤ ٪ عام ١٩٧٤ إلى ٤٥ ٪ عام ١٩٨٣. وبالتالي أصبحت معدلات مبيعات مشروعات الخدمات التابعة للشركات القومية في هذا القطاع عدة أضعاف الصادرات منها. ويتضخم هذا التحول للأعمال فوق القومية في حالة تلك الفروع الديناميكية من قطاع الخدمات الحديثة والذي يستوعب أرقى مستويات المهارة من الفئات الوسيطة الحديثة مثل البنوك واعادة التأمين والمحاسبة، والإعلان، وبحوث التسويق، والسياحة، وصناعة معالجة البيانات والمعلومات. والواقع أن التوسع قطاع الخدمات في التدويل يعني بوظيفة مزدوجة. فكما يشير "كارل سوفانت"، فإن أهمية تدويل الخدمات وخاصة الاستثمار المباشر في فرع معالجة وتقديم المعلومات والبيانات تتمثل في

،تقوية طاقة الشركات عابرة القومية على دعم وزيادة انسجام الأنظمة الموسساتية ذات الاتساع العالمي، وعلى إدارة وتخصيص مواردها المؤسساتية بكفاءة وفعالية أكبر. ففي الواقع لا تستخدم خدمات المعلومات فوق القومية للإسراع بالاتصالات وتحسين الإدارة فقط، بل أيضاً في تغيير الطرق التي تنخرط بها الشركات فعلياً في أنشطة الإنتاج، . ومن ناحية ثانية، فإن توسع الاستثمار الدولي في قطاع الخدمات بدأ لفترة السبعينات وكأنه يقدم فرصة عمل إضافية فريدة لفئات المهارة العليا والوسطى للعناصر المهنية والإدارية الحديثة التي كانت قد أخذت تعاني من ضيق متزايد لفرص العمل في البلاد المتقدمة. وإضافة لذلك فإن ظروف العمل في هذا القطاع المدول هي عادة أفضل كثيراً من فرص العمل المتاحة في الفروع التي مازالت قومية من الخدمات. ويخلق ذلك دافعاً إضافياً لدى العاملين من أبناء الفئات الوسطى في القطاع المدول لتأييد مجمل عملية تدويل الاقتصاد القومي، بالرغم مما تمثله من تهديد للثقافة القومية.

وفي المقابل فإن الشروط الاقتصادية الكلية التي مثلت المحدد التقليدي الأساسي لموقف الفئات الوسطى من عملية تدويل الاقتصادات القومية قد شهدت تدهوراً شديداً وممتداً نتيجة للأزمة الاقتصادية العالمية التي انفجرت منذ منتصف السبعينات ولم تتحرر أوروبا الغربية خاصة من آثارها المدمرة حتى منتصف الثمانينات تماماً. وكانت الأزمة الاقتصادية كفيلة بدفع الفئات الوسطى من البلاد المتقدمة إلى موقف قومي متطرف.

ولكن إذا أخذنا الاتجاهين معاً فإنه يسهل استنتاج أن الموقف النهائي للفئات الوسطى سوف يتسم بتذبذب أشد، وبردود فعل عصبية تدفعها مرة إلى موقفين قومي واجتماعي قوي، ومرة أخرى إلى موقفين فوق قومي واجتماعي محافظ. وقد حدث هذا بالفعل مما جعل السياسة الأوروبية في

السنوات العشر الأخيرة تتسم بالتقلب المفاجئ بين حكومات اشتراكية قومية، وأخرى محافظة موالية لتحالف الأطلنطي فوق القومي.

وهكذا نجد أن الآثار الاجتماعية لحركة تدويل الاقتصادات المتقدمة قد أدت إلى فرز تحالفين اجتماعيين: أحدهما بقيادة الفروع الاحتكارية المدولة بقوة من الصناعة لصالح سياسات فوق قومية، والآخر بقيادة الطبقة العاملة، والفروع التنافسية والمهددة من حركة التدويل من الرأسمالية المحلية ويفضل سياسات قومية. وبين هذين التحالفين نجد الموقف المتذبذب للفئات الوسطى الحديثة، وتجد الحكومات في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة ذاتها في أتون الصراع بين هذه الأقسام الاجتماعية، وهو ما يجعل موقفها النهائي متناقضاً. فمع رغبتها في تدعيم الاتجاه فوق القومي تجد ذاتها مضطرة إلى الانخراط في صراع – حاد أحياناً – حول نصيبها النسبي من عائد حركة التدويل الايجابي والسلبي على اقتصاداتها وعلى بنائها الاجتماعي الداخلي.

ثالثاً: التأثير على علاقات الدول والحكومات:

قدمنا أن العلاقة الخاصة بين الشركات عابرة القومية، والحكومات الأم والمضيفة تمثل أحد الموارد الهامة للقوة السياسية الصريحة والضمنية التي تتمتع بها هذه الشركات. على أن الأمر لا يتوقف على هذا، إذ أن مجرد توسع وانتشار الشركات التي تتوطن مراكزها الرئيسة في أحد البلاد المتقدمة، وتنتشر مشروعاتها التابعة لها في بلاد أخرى قد غير من مضمون المصالح القومية، جعل حدوداً على أسلوب وإجراءات الحكومة التي يفترض أنها تدعم المصالح القومية في مواجهة الحكومات الأخرى. كما أن هذه الظاهرة قد خلقت أدوات وأساليب جديدة لإدارة العلاقات بين الحكومات والدول المتقدمة.

ويمكن القول بأن الأثر الإجمالي لهذه التغيرات يتمثل في الدفع نحو تقليص قدرة أي من الحكومات الرأسمالية المتقدمة بمفردها على الانفراد بوضع، وتنفيذ سياسة خارجية مستقلة عن الأخريات في مجال عدد كبير من الموضوعات والقضايا، وذلك نتيجة صعوبة التحكم في الأدوات اللازمة لتطبيق هذه السياسة بصورة منفردة، وامتلاك كل من هذه الحكومات فرصة مناسبة لافساد الخطط المنفردة للآخرين. ويعني ذلك من حيث المضمون أن هناك مجموعة معينة من القضايا والأدوات المرتبطة بالسياسة الخارجية للدول التي أصبحت هي ذاتها «فوق قومية».

والجانب الأساسي لهذا التأثير الاجمالي يكمن في أن الشركات عابرة القومية – مأخوذة ككلية Ensemble – قد أصبحت تجمعاً للمصالح التي تنتمي لقوميات ودول مختلفة. ومن ثم فإن أى استراتيجية تهدد، أو ينجم عنها تدمير جزء من هذه المصالح بواسطة حكومة معينة تستدعي تلقائياً استراتيجية مضادة تنجح في تدمير الجزء من المصالح الخاصة بالدولة المعتدية سواء بالمصادرة أو التصفية في الدول الأخرى. وفي نفس الوقت فإن المشروعات المنتسبة لشركات من قومية معينة والمتوطنة في قوميات أخرى تعيش حياة مزدوجة. فهي خاضعة قانوناً للدولة المضيفة، ولكنها مرتبطة من حيث المصالح المادية النهائية والسياسات الفعلية بالدولة الأم. وبالتالي فهي تتبع كلتيهما، وتمكن أياً منهما من الضغط على الأخرى باستخدام هذه المشروعات التابعة بأساليب متنوعة. بل إن السياسات الحكومية التي قد يقصد بها الإضرار بمصالح دولة أخرى قد تفضي – بل تفضي حتماً – إلى الإضرار بمصالح الأولى أيضاً. فمثلاً أي سياسة أمريكية تضر بالتجارة الخارجية لفرنسا تعني أيضاً الإضرار بالمصالح التجارية للشركات الأمريكية المتوطنة في فرنسا، وبالتالي بالمصالح الأمريكية ذاتها.

ومن ثم فإن تصاعد وانتشار الشركات عابرة القومية، وزيادة درجة التوازن في مصادرها القومية (مع صعود دور أوروبا واليابان) يغير حتماً من مضمون وأدوات السياسات الخارجية للدول الرأسمالية المتقدمة نحو بعضها البعض.

وعادة ما تدعى هذه الرابطة بالاعتماد المتبادل Interdependence ويعرف هذا المفهوم بأنه المدى الذي تؤثر فيه أحداث تجرى في جزء معين من نظام العلاقات الدولية، أو داخل وحدة معينة منه على الأحداث التي تتم في كل الأجزاء أو الوحدات المكونة الأخرى، سواء مادياً أو ادراكياً. ويميز "كيوهان وناي" بين نمطين لهذا الاعتماد المتبادل. الأول يخلق هيكلاً راسخاً، أو إطاراً محدداً ومقبولاً من كل الأطراف. وفي هذه الحالة فإن الأدوات التي تستخدمها السياسة الخارجية لا تمس الهيكل نفسه ويسمى هذا النمط بالحساسية المتبادلة. أما النمط الثاني فإنه يعرض هيكل العلاقات ذاته للسقوط، أي أن السياسات الخارجية التي تصنعها دولة معينة قد تمس هيكل العلاقات وبالتالي يتعطل النظام، وهو ما يترتب عليه استخدام الدول الأخرى لأسلوب الانتقام. ويطرح هذا النمط من السياسات امكانية الانتقام المتبادل. وقد لا تتوزع فرصة الانتقام بين وحدات النظام (في هذه الحالة الدول المتقدمة) بصورة متساوية. بل تختلف قدرة الدول على استخدام أساليب الانتقام ليس تبعاً لتملكها للوسائل المناسبة فقط، بل وقدرتها أيضاً على تحمل أعباء الانتقام المضاد، أي ترتهن قدرة أي دولة على تعريض مصالح الدول الأخرى للخطر تبعاً لدرجة عدم مناعتها هي للانتقام المضاد. ومن ثم يمكن تسمية هذا النمط من العلاقات بروابط عدم المناعة المتبادلة Vulnerability . فمثلاً هددت الولايات المتحدة اليابان بإصدار قانون يقيد الصادرات اليابانية إلى أمريكا إذا لم تقم اليابان بإصدار التشريعات المناسبة لتشجيع الصادرات

الأمريكية إليها. وقد رضخت اليابان لهذا التهديد. ولكن إذا لم تكن الولايات المتحدة تشعر بأنها سوف تتعرض هي ذاتها للخسارة من جراء هذا العمل الذي تهدد به اليابان لما كانت قد هددت، بل كانت قد أقدمت عليه بالفعل. على أن نقطة التوازن التي قد يصل إليها الطرفان في خضم هذا الصراع حول توزيع فرص وعائد التجارة المتبادلة، تتوقف على المدى الذى تعرض كل منهما للخسارة. فإذا كانت اليابان تخسر أكثر فإنها لابد أن تقدم تنازلات أكبر وكذلك الأمر بالنسبة بالنسبة للتهديدات الأمريكية والتهديدات الأوروبية المضادة بشأن التجارة المتبادلة في الصلب، والتي أدت إلى ما سمي بحرب الصلب بين الطرفين. فإذ كانت الولايات المتحدة على استعداد حقيقي لمنع الصلب الأوروبي من النفاذ إلى الأسواق الأمريكية، فإنها لابد من أن تتوقع أن تضر أوروبا بالصادرات الأمريكية إليها في مجالات عديدة مثل صادرات الاليكترونيات.

ويترتب على هذا الوضع المعقد أن صعود وانتشار الشركات عابرة القومية قد أدى إلى وضع حدود عليا على المدى الذي قد تذهب إليه سياسات الدول الرأسمالية المتقدمة لتحقيق مصالحها على حساب الدول الأخرى – ويجعل ذلك امكانية انهيار نظام العلاقات الاقتصادية والسياسية بين الدول الرأسمالية المتقدمة – والذي يمكن تسميته بتحالف الأطلنطي مفهوماً باعتباره ليس تحالفاً عسكرياً فقط، بل اقتصادياً وسياسياً أيضاً "محدوداً" إلى حد كبير. وفي نفس الوقت لا يعني ذلك أن الصراع بين هذه الدول حول توزيع عائد العلاقات وأعبائها سوف يتوقف. إذ أصبح هذا الصراع التوزيعي شديد الأهمية لكل دولة وحكومة، لأنه أصبح أحد العوامل الحاكمة لمدى فرصة أي منها في الاستقرار السياسي الداخلي.

وفي المقابل، يتيح صعود وانتشار الشركات عابرة القومية أدوات إضافية لتنفيذ السياسة الخارجية للدولة الأم. وهذا أمر واضح بحد ذاته. فالشركة

التابعة لشركات عابرة القومية هي ذاتها منظمة اقتصادية ذات امكانات وموارد متنوعة. وعادة لا ترفض الشركة التابعة خدمة مصالح حكوماتها الأم طالما أنها لا تتعارض مع مصالحها الخاصة، أو مع القوانين السائدة في البلاد المضيفة المتقدمة. وفي هذه الحالات الأخيرة تنشأ مشكلة حادة تتصل بالاختصاص والولاية القانونية على المشروعات التابعة لشركات تتوطن مراكزها الرئيسة في بلاد أخرى. وتعرف هذه بمشكلة الامتداد التشريعي.

ويعود الصراع حول الولاية القانونية على المشروعات التابعة إلى ما قبل الحرب العالمية الثانية. إذ زعمت الولايات المتحدة أن لها حق الامتداد التشريعي على شركاتها في الخارج منذ نشأت مشروعاتها في أوروبا. إلا أن تلك الممارسة لم تنتشر وتتخذ صورة حادة إلا حيثما مدت السياسة الأمريكية الإلزام بطاعة قانون التجارة مع الأعداء Irade with Enemy Act على المشروعات التابعة لشركاتها في الخارج وخاصة في أوروبا وكندا. ويحظر هذا القانون قيام الشركات الأمريكية بالتجارة مع من تعتبرهم الإدارة الأمريكية أعداء: أي الاتحاد السوفيتي، والصين، ودول أوروبا الشرقية، بالإضافة إلى كوبا، ويمتد هذا المنع إلى المشروعات التابعة لشركات أمريكية في أوروبا وكندا وبقية الدول الغربية المتقدمة. على أن هذه الدول قد وجدت أنه مما يتفق مع أهدافها السياسية والاقتصادية أن تتوطد علاقات التجارة بينها وبين الاتحاد السوفيتي والصين وبقية الدول الاشتراكية. وأثار هذا المنع بالتالي صراعاً حاداً مع الدول المضيفة، وأدى في حالات معينة إلى أزمات سياسية كبرى مع هذه الدول. وقد أوقف تنفيذ هذا القانون طوال فترة الوفاق. على أنه عاد إلى الحياة مع تجدد الحرب البارزة بين العملاقين. وثار نزاع حاد جديد بين أوروبا والولايات المتحدة بصدد معارضة الأخيرة لقيام الشركات الأوروبية بالمساهمة في مشروعات تنمية سيبيريا. كما حاولت

الإدارة الأمريكية إرغام الشركات الأمريكية في أوروبا للانصياع للحظر الذي فرضته هذه الإدارة على تصدير عدد من السلع الاستراتيجية من جديد للاتحاد السوفيتي بعد أزمة فرض الأحكام العرفية في بولندا. وهو ما رفضته الحكومات الأوروبية. ونجحت هذه الدول في اجبار الشركات الأمريكية على استئناف التجارة مع السوفييت، والانتصار لحقها القانوني الأصيل في فرض ولايتها التشريعية على الشركات التي مهما كانت أجنبية الأصل إلا أنها تنشأ وفقاً لقانونها المحلي. وبذلك أصبحت قدرة الولايات المتحدة على التصرف الانفرادي في أمور تتصل بالولاية التشريعية أقل كثيراً مما مضى.

الشركات عابرة القومية والمسألة القومية في إفريقيا :

حاولت تلك الدراسة أن تصوغ نموذجاً عاماً للعلاقة بين الشركات عابرة القومية من ناحية، والمسألة القومية: مكوناتها وتاريخها من ناحية أخرى.

وربما يكون قد اتضح في ذهن القارئ الآن أن هذا النموذج يحتوي على قدر من المتغيرات مما يجعل التوصل إلى نتائج قاطعة ونهائية على كل الحالات، وفي كل الأوقات أمراً متعذراً وله نتائج خطرة. ولذلك فإن أي نموذج عام من هذا النوع لابد من أن يستكمل بالتحليل والتقدير المستقلين لحالات محددة، وفي مراحل محددة من التطور التاريخي لهذه الحالات.

وتمثل إفريقيا برهاناً قوياً على الحاجة لتقدير مستقل للعلاقة بين الشركات عابرة القومية وتطور المسألة القومية، وتنشأ خصوصية إفريقيا الاستوائية بالمقارنة ببقية مناطق العالم من عوامل عديدة. غير أن ما يهمنا هنا هو التركيز على خصوصية المسألة القومية، وخصوصية أشكال التخلف والتبعية وتدويل الاقتصاديات الإفريقية.

أ - وتنجم خصوصية المسألة القومية في إفريقيا عن "التفتت العرقي" والثقافي الهائل. ذلك أنه يصعب تماماً الحديث عن وجود أمم، أو قوميات

متبلورة بأي معنى جاد في الغالبية الساحقة من إفريقيا الاستوائية. وما يوجد هناك هو تكوينات قبلية وعرقية وثقافية عند مرحلة غير ناضجة تماماً من التحلل(١).

وهناك نحو خمسة آلاف جماعة متميزة ذاتياً من زاوية أحد محاور تكوين الهوية. وهناك نحو عشر دول إفريقية يقل عدد سكانها عن مليون نسمة في عام ١٩٨٠. وهناك كذلك سبع دول إفريقية فقط تمثل الجماعة اللغوية الرئيسة فيها أكثر من ٧٠٪ من إجمالي السكان. وعشر دول إفريقية تمثل فيها الجماعتان اللغويتان المتنافستان الأساسيتان معاً أكثر من ٧٠٪ من السكان. والباقي من الدول الإفريقية لا تكاد الجماعات اللغوية الثلاث الأولى تمثل نحو نصف السكان. إن الممارسة السياسية، وخاصة أنماط الصراع وعدم الاستقرار في إفريقيا الاستوائية بعد الاستقلال قد كشفت بوضوح عن أن الهياكل الأساسية للولاء مازالت هي "القبيلة والإقليم والجماعة الثقافية" وليست الدولة بأشكالها وتقسيماتها التي ورثت عن عهد الاستعمار(٢).

وفي سياق الصراعات التي أقلقت ضمير القارة منذ الاستقلال طرحت ثلاثة مداخل للمسألة القومية (العرقية – الثقافية) في إفريقيا. فهناك المدخل الانفصالي، ومدخل تدعيم الواقع القائم، ومدخل الوحدة الإفريقية. وينطلق المدخل الانفصالي من اعتبار أن الجماعات العرقية والثقافية القائمة في إفريقيا "كقوميات"، لها وفقاً للقانون الدولي حق تقرير المصير، أما مدخل تدعيم الواقع القائم فيحذر من تحطيم نظام الدولة الذي رسمته القوى الاستعمارية على اعتبار أن البديل هو حروب أهلية، وعدم استقرار لا ينتهي. وفي المقابل فإن المسألة القومية تطرح من زاوية هذا المدخل بعتبارها مسألة تدعيم قدرات الدولة الإفريقية على استيعاب الجماعات والأقسام الاجتماعية

(١) عرض تاريخي.
(٢) انظر تغطية شاملة في – الحركات والجماعات العرقية المعاصرة – هشام محمود الأقداحي مؤسسة شباب الجامعة.

المتمايزة داخلها، وتحويل الولاء من التكوينات القبلية المتايزة إلى الدولة، التي افترض أنها ستعمل بأمانة على صهر السكان وتكوين قوميات موحدة مع الدولة القائمة. وفي مقابل هذين المدخلين طرحت "الوحدة الإفريقية" باعتبارها الحل الوحيد لمشكلة خطر بلقنة إفريقيا من ناحية، وحرمان الجماعات الثقافية المتمايزة من حقها في التعبير المستقل عن نفسها من ناحية أخرى. ومع تأسيس منظمة الوحدة الإفريقية[1] انتصرت وجهة نظر القوى التي دافعت عن تدعيم الأمر الواقع، ونظرية الاندماج القومي في حدود، وبواسطة الدولة الإفريقية الحالية.

ب- أما المصدر الثاني لخصوصية إفريقيا فيما يتصل بموضوعنا فيتمثل في الفقر والتخلف الشديدين في إفريقيا. بطبيعة الحال هناك مناطق من الفقر في بقية العالم الثالث، وخاصة في آسيا، أكثر ايلاماً من مناطق معينة في إفريقيا، على أنه لا توجد أقاليم كاملة على درجة الفقر والتخلف الاقتصادي مثل إفريقيا الاستوائية ككل. فهناك عشرون دولة إفريقية من بين الدول الثلاثين التي حددتها الأمم المتحدة باعتبارها الأقل نمواً، والأكثر فقراً بين دول العالم الثالث. وقد استمرت هذه الدول خاصة، والدول الإفريقية عامة تحقق مستويات شديدة التدني من النمو الاقتصادي، وربما يحقق معظمها نمواً سلبياً "إذا استبعدنا قطاع الاستخراج".

والأمر الهام في هذا المجال هو أن الشكل المحدد للاقتصاد المتخلف في إفريقيا الاستوائية قد نشأ وتطور في ظل الاستعمار، وظروف الهيمنة الأجنبية التي أعقبت الاستقلال السياسي للدول الإفريقية.

وإذا عالجنا إفريقيا الاستوائية ككل نجد أن أشكال التخلف قد ارتبطت بنمط علاقة التبعية التي تأسست في سياق العلاقات بين القارة والمراكز الرأسمالية المتقدمة. والمقولة الأساسية التي ترتكز عليها دراسة حالات

---

(١) الاتحاد الافريقى حالياً.

الاندماج، أو عدم الاندماج «القومي» في إفريقيا هي أن كل نمط من أنماط التبعية الاقتصادية كانت له دورة معينة فى المجال الاقتصادي انعكست بقوة خاصة على طبيعة العلاقات بين الجماعات الثقافية والعرقية المتجاورة في مناطق ودول القارة.

ويصف نمط التبعية طبيعة "التخصص" الذي فرض على إفريقيا الاستوائية في اطار التقسيم الدولي للعمل الذي وضعته وطورته وقامت بحمايته الدول الرأسمالية المتقدمة. وتنطبق على الحال الإفريقية الملاحظات العامة الخاصة بتأثير بنية الاقتصاد التابع على الواقع الاجتماعي. فموقف التبعية يميل إلى إضعاف الروابط بين الجماعات المتجاورة المختلفة بسبب عدم وجود ضرورة لتكامل عمليات العمل بينها، على حين أنها تدمج اقتصادياً في السوق العالمية. كما أن هذا الموقف يميل إلى افراز حالات قوية لعدم المساواة بين الجماعات في المناطق المختلفة نتيجة لاختلاف مستويات العائد من عمليات التبادل مع السوق العالمية وعدم وجود دوافع قوية لتحريك الموارد في الاتجاهات المختلفة من الحدود التي تفصل اجتماعياً التكوينات الثقافية المتمايزة. وكذلك فإن لأنماط التخصص المختلفة في التقسيم الدولي للعمل نتائج مباشرة على امكانات الاندماج الاجتماعي. ويمكن القول عامة إن أنماط التبعية في الحال الإفريقية قد عبرت بدورة من ثلاث مراحل: مرحلة التأسيس، ومرحلة التدعيم، ثم مرحلة الهبوط والتأزم. فهناك امكانات معينة للنمو الاقتصادي مع بداية تأسيس شكل محدد للتخصص في طار التبعية، ولكن هذا النمو يصل إلى حال توقف تبدأ فيها المشكلات الداخلية لنمط التخصص في التفاقم. وفي مرحلة تالية تتغلب أعباء هذه المشكلات على ما قد ينجم عن هذا التخصص من عائد وتدخل التبعية في حال تأزم. وتنعكس كل هذه المراحل على طبيعة العلاقات بين التكوينات العرقية في

القارة. وقد مرت إفريقيا الاستوائية بتطور فريد لأشكال التبعية والادماج في السوق العالمية تعاقبت فيه أو تزامنت معه: تجارة العبيد، وخلق اقتصاديات زراعة التصدير الأحادية، وخلق امبراطوريات التعدين وملحقاتها الصناعية - الخدمية الخفيفة، ثم في حالات بلدان معينة تطور عمليات الشركات الأجنبية فى مجال الصناعة التحويلية من نمط إحلال الواردات. ويستحق كل من هذه الأشكال عرضاً موجزاً لانعكاساته على قضية التكامل والاندماج بين الثقافات والأعراق الإفريقية.

١- تجارة العبيد :

مثل هذا الشكل أول ادماج موسع لإفريقيا في السوق الرأسمالية العالمية، واستمر من النصف الثاني من القرن الخامس عشر حتى سبعينات القرن التاسع عشر في غرب إفريقيا، وتسعينات القرن ذاته في شرق القارة. وفي اطار هذا الشكل الاجرامي فرض على إفريقيا التخصص في التصدير العنيف لأبنائها وقوة العمل الأساسية فيها. ومثل ذلك أساساً قوياً لاقتصاديات التراكم البدائي في المراكز الرأسمالية، ولم ينته إلا مع نجاح الثورة الصناعية في الغرب، وانتقال الاهتمام إلى الموارد المعدنية والزراعية. وقد أدت هذه التجارة إلى خلق مركب اجتماعي معقد داخل التكوينات الاجتماعية الإفريقية يمتزج فيه ملوك، ورؤساء قبليون، وتجار، ومحاربون جمعوا ثروة كبيرة من خلال الوساطة. وقد كان هذا المركب الاجتماعي هو الذي قاد عملية تأسيس الدول الإفريقية قبل الاستعمار. وفيما يبدو أن هذه العملية قد تم تمويلها من خلال الفائض الذى تركز في يد هذه الجماعات. وبذلك خلق هذا النمط الشاذ من التخصص في إطار السوق الرأسمالية العالمية البازعة آثاراً مزدوجة على قضية الاندماج في إفريقيا. فقد أدى إلى اشعال الحروب بين

القبائل المختلفة نتيجة لتنافس رؤسائها التقليديين على السيطرة على طرق هذه التجارة البشعة. وفي نفس الوقت وفرت الثروة المركزة في أيدي هؤلاء الرؤساء، وقت رواج التجارة، أساساً لبناء الدول الإفريقية الكلاسيكية، والتي ضمت، وأحياناً نجحت في إدماج جماعات عرقية وثقافية متباينة. على أنه منذ أن بدأ اضمحلال هذه التجارة - وبالتالي هذا الشكل من التخصص في إطار السوق الرأسمالية - وبدأت أرباحها في الضمور أصبح الوجه الأساسي لهذا التخصص هو الحروب التي اشتعلت بين الدول الإفريقية الكلاسيكية المتنافسة مما أصاب القارة بحال مذهلة من عدم الاستقرار، والصراعات القبلية طوال القرن التاسع عشر.

٢- زراعة التصدير الأحادية:

مثّل تأسيس زراعة التصدير الأحادية انقاذاً لإفريقيا بالمقارنة بتجارة العبيد. وفي نفس الوقت فقد تولد التحول من زراعة الاكتفاء الذاتي إلى زراعة المحاصيل المطلوبة في السوق الدولية عن تناقضات هذه التجارة في مرحلة أفولها. وفي البداية قادت الدول الإفريقية القوية التحول لهذا الشكل للتبعية قبل الاستعمار، إذ مثل هذا التحول أفضل المخارج من أزمة هذه الدول، مثلما حدث في دول الساحل العديدة، وخاصة "مملكة سوكوتو" شمال نيجيريا. على أن التحول التجاري في الزراعة الإفريقية لم يستكمل إلا مع الاستعمار، أي منذ ثمانينات القرن التاسع عشر. واتخذت زراعة التصدير الأحادية في إفريقيا الاستوائية أحد شكلين: المستعمرات الزراعية التجارية Plantations، والزراعة القائمة على الحائز الصغير. وفي الحالين أصبحت الزراعة الإفريقية قائمة منذ ذلك الوقت على نطاق ضيق للغاية من المحاصيل الاستوائية المطلوبة في السوقين الأوروبية والأمريكية (زيت النخيل، البن، المطاط، الفول السوداني، والكاكاو... الخ). على أن

الانعكاسات على تكامل واندماج الجماعات الثقافية والعرقية في إفريقيا كانت مختلفة إلى حد كبير بين هذين الشكلين. فقد ساعدت زراعة التصدير القائمة على الحائزين الصغار على استقرار هذه الجماعات التي كانت تعتمد من قبل على الأشكال الدنيا من الاقتصاد الطبيعي، خاصة الرعي والزراعة المتنقلة للاكتفاء الذاتي البسيط. وبالتالي فلم تخل من بعض عوامل الاندماج بين هذه الجماعات. وخاصة فى المرحلة الأولى حيث أدت إلى تقدم ونمو اقتصاديين هائلين بالمعايير الإفريقية. أما المستعمرات الزراعية التجارية فقد تأسست إما على أساس قيام الشركات الأوروبية بالتوسع في الحلقات الخلفية لصناعاتها الغذائية بالاستثمار في إنتاج المحاصيل الاستوائية بالاستعانة بالعمل الإفريقي المأجور، وإما على أساس الاستيطان الاستعماري الأوروبي الأبيض. وقد عملت الأساليب القاسية التي امتزج فيها العمل بالسخرة، والقهر البدني، والضرائب الكثيفة، والتلاعب الإداري... الخ على تحطيم الجماعات القبلية المحيطة بالمستعمرات الزراعية الأجنبية، وتحويلها إلى العمل المأجور. وقد كان من الممكن بعد تأميم هذه المستعمرات ادماج العناصر الأجرية من أصول عرقية وثقافية مختلفة. ولكن ذلك تم في النطاق الضيق لهذه المستعمرات. أما في حال زراعة الاستيطان الأبيض فقد تطور إلى أنظمة عنصرية وفاشية صريحة نجحت الحركة الوطنية في تصفيتها في كينيا وزامبيا، ومازالت تناضل من أجل هذه التصفية في زيمبابوي وجنوب إفريقيا.

المهم أن المرحلة الأولى من التوسع في زراعة التصدير الأحادية، والتي تمت أساساً من خلال الحائز الإفريقي الصغير، قد نجحت في البداية نتيجة النمو الاقتصادي الكبير الذي سببته، وما عملت على تحقيقه من استقرار. على أن هذا النمط كان خاضعاً لثلاثة قيود كبرى: الهبوط الشديد في شروط

التجارة فى مراحل طويلة من تاريخها، وعدم تناسب العائد من الصادرات مع حاجات الاستثمار الموسع في الأرض التي تصبح أقل جودة، ونطاق العلاقات الاجتماعية الذي يتأسس على هذا النمط من الزراعة. فعلى قاعدة هذا النمط من التبعية تستطيع قلة من الوسطاء، ثم الدولة بعد ذلك أن تجني فوائض هائلة على حساب المزارع الصغير. وقد تفاقمت أزمة هذا النمط من التبعية بعد الاستقلال عندما تلافت هذه العوامل أو القيود مجتمعة: أي حرص الدولة على الحصول على أكبر فائض ممكن من خلال قنوات الصادرات من السلع الزراعية، والحاجة لتجديد الاستثمار الذى يقع على كاهل المزارع الصغير، وهبوط شروط التجارة ومن ثم العائد الاجمالي من التصدير. وهكذا أصبح هذا النمط من التبعية محاصراً ومأزوماً ومولداً للتخلف في القارة.

٣- امبراطوريات التعدين وملحقاته الصناعية:

تكاد مناطق التعدين الثرية في إفريقيا تكون متوافقة مع مناطق الصراعين العنصري (جنوب إفريقيا، زيمبابوي) والعرقي (زائير، وشرق نيجيريا). "على أن هذه الحقيقة التي نمت ونشأت في ظل الحكم الاستعماري ليست حتمية بعد الاستقلال". إذ توقف الأمر إلى حد ما على قدرة الحكومات الإفريقية المستقلة على معالجة قضايا التمايز الاجتماعي، وعلى خصائص التكوين الثقافي- العرقي في منطقة التعدين. ولكن في كل الأحوال مازالت الآثار المدمرة للنمط الاستعماري في قطاع التعدين في إفريقيا محسوسة إلى حد كبير في مناطق عديدة من القارة. ففي ظل الاستعمار لم تقسم القارة سياسياً بين القوى الأوروبية الكبرى فقط، وإنما تم أيضاً تقسيم مواز لإفريقيا بين الشركات الأوروبية الكبرى. ولكن على حين أن الشركات التجارية

كانت مقصورة على المناطق الاستعمارية للدولة الأم، فإن شركات التعدين والمصارف متعددة الجنسيات إلى حد كبير. والملامح العامة لنمط الامبراطوريات التعدينية في إفريقيا تمثلت في وجود عدد من الشركات العملاقة التي استغلت الثروة الطبيعية في إفريقيا، والأرض التي تحتوي عليها وفقاً لاتفاقيات امتياز منحتها لها الإدارات الاستعمارية. ومثلت هذه الامبراطوريات جيوباً اقتصادية مبتورة الصلة بالانتاج المحلي. ومع ذلك فلم يكن من الممكن للشركات الأجنبية أن تعمل في إفريقيا بدون إخضاع وإفقار الاقتصاد الزراعي المحيط بها باعتبار أن ذلك هو الأسلوب الوحيد للحصول على العمالة اللازمة. ومع ذلك فقد ظلت العمالة الإفريقية في قطاع التعدين موسمية وجزئية إلى حد كبير. ونتيجة لهذه السمات انتعشت الولاءات القبلية، وثارت النزاعات العرقية في المناطق المحيطة بالمناجم. فجزئية العمالة وموسميتها أدتا إلى تدعيم البنيات القبلية، وفي نفس الوقت أدى الافقار المتلاحق للمناطق الزراعية إلى مزيد من التنافس على الأرض في المناطق المكتظة بالسكان من إفريقيا، وكذلك التنافس على فرص العمل في المناجم. وفي مرحلة التحول إلى الاستقلال كان الصراع حول السيطرة السياسية على مناطق التعدين هو الأساس الموضوعي لانفجار الصراعات السياسية ذات الجذور العرقية والقبلية الواضحة مثل حال "كاتانجا" في زائير". وترافق مع أنشطة الشركات الأوروبية في التعدين أنشطة صناعية وخدمية خفيفة أدت إلى قدر من النمو الاقتصادي، على أن هشاشة التكوين الصناعي الملحق بأنشطة التعدين لم تسمح - حتى بعد فترة طويلة من الاستقلال - بتكوين طبقة عاملة كبيرة، وحصول هذه الطبقة على موقع قيادي في عملية الصهر والاندماج الاجتماعيين للقبائل والثقافات. وإضافة لذلك فإن صناعات التعدين في إفريقيا تخضع أيضاً للتذبذبات الشديدة في

شروط التجارة. وتكاد الصراعات العرقية في مناطق التعدين تتوافق مع مراحل الهبوط الطويلة نسبياً في الأسعار العالمية لصادرات المعادن الإفريقية.

وإذا كانت هذه هي الصورة في مقتبل استقلال إفريقيا. فما هي الصورة الاقتصادية لإفريقيا الآن، وما هو دور الشركات عابرة القومية في تكوينها، وانعكاساتها على دمج التكوينات العرقية والثقافية تحت مستوى الدول الإفريقية، وتشكيل قوميات متوحدة مع هذه الدول؟.

في الواقع أنه لو أخذنا الاقتصاد الإفريقي في اجماله لأمكننا تشخيص الموقف الراهن بأنه يعكس تآكل الهياكل الإنتاجية التي تأسست في نسق زراعة التصدير الأحادية دون أن يتم احلالها، أو استكمالها لا بنمط جديد من التخصص في اطار التبعية للسوق الرأسمالية العالمية، ولا من خلال توجه تنموي داخلي مستقل يرفع جذرياً من مستوى الإنتاجية، ويوسع من قاعدة الانتاج بالامتداد إلى الصناعة الحديثة. على أن هذه الصورة العامة لا تنفي أنه في بلدان ومناطق معينة من إفريقيا الاستوائية سمحت الثروة الناشئة من قطاع الاستخراج، وخاصة البترول، أو التنوع النسبي في هيكل الانتاج الزراعي للبلاد الأكبر حجماً نسبياً من الناحية الاقتصادية بتوفير قوة دفع مناسبة للنمو الاقتصادي الأسرع. وبالتالي بالتواجد على خريطة الانتاج المدول من خلال استقطاب نشاط الشركات الأجنبية عابرة القومية في القطاع التحويلي.

فالاقتصاد الإفريقي على الاجمال يظل إلى حد بعيد يقوم على نشاط الزراعة التصديرية. غير أن عائد هذه الزراعة قد أخذ يتناقص مع هبوط شروط التجارة ضد المحاصيل الزراعية الإفريقية في السوق العالمية معظم السنوات منذ الاستقلال. على حين أن مشكلات التجديد والاستثمار في هذا

النمط التصديري المنهك للتربة قد أخذت تتصاعد. فإذا أخذنا الفترة (٧٧-١٩٨٥) وجدنا أن شروط تجارة إفريقيا الاستوائية (باستثناء جنوب إفريقيا ونيجيريا) قد هبطت في أربع سنوات بنسبة تراكمية قدرها ١٩,٩ ٪، وارتفعت في ثلاث سنوات بنسبة قدرها ٨,١ ٪. مما يعني أن إفريقيا قد خسرت ١١,٨ ٪ من أسعار صادراتها من المواد الأولية - الزراعية خاصة. وفي نفس الوقت فإن هذا العائد المتناقض للصادرات الزراعية كان عليه ألا يمول استهلاك سكان الزراعة المتنامين عددياً فقط، وإنما يمول جهاز دولة ضخم نسبياً ومرتفع الإنفاق. وقد أدى ذلك حتماً إلى هبوط معدل نمو الاستثمار وتكوين رأس المال اجمالاً، وفي الزراعة الإفريقية بصورة خاصة. فلم يكن بين الدول الإفريقية العشرين الأكثر فقراً سوى دولتين فقط تخطت معدلات الاستثمار فيها الـ ٢٠ ٪ خلال عقد السبعينات. وقد ترتب على ذلك أن اتسمت معدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي بالتدني الشديد، والميل للهبوط على المدى الطويل. فمقابل معدل نمو ٤ ٪ في المتوسط للفترة (٦٧-١٩٧٦) تحقق لإفريقيا الاستوائية (باستثناء نيجيريا وجنوب إفريقيا) معدل نمو متوسط يبلغ ٢,٤ ٪ في الفترة (٧٧-١٩٨٠)، و ١,٥ ٪ في الفترة (٨١-١٩٨٥)، وأدت هذه المعدلات البائسة بدورها إلى انخفاض وعاء الاستثمار والتجديد في الزراعة، وهكذا تستكمل الدائرة المفرغة، وتصبح الاقتصاديات الإفريقية فريسة سهلة لعوارض الطبيعة كما حدث أثناء موجة الجفاف الشديدة طوال النصف الأول من الثمانينات. وحيث أن الزراعة الإفريقية موجهة أصلاً للتصدير فهي لا تغطي الحاجات المحلية من الغذاء. وبالتالي تمثل واردات الغذاء مكوناً هاماً من أعباء الميزان التجاري الذي يدفع بدوره إلى اغراق الحكومات الإفريقية في المديونية الخارجية، لمجرد تلبية حاجات الاستهلاك الجاري العام والخاص.

ومن ناحية ثانية، فإنه كان من الممكن أن تتجدد إمكانات النمو الاقتصادي في إفريقيا لو أنه كان للشركات عابرة القومية دوافع قوية للاستثمار المكثف الواسع في الصناعة بالقارة. ولاشك في أن الصناعة في إفريقيا قد تطورت نسبياً. فعلى حين أنه لم يكن ثمت غير ثلاث دول فقط تحقق أكثر من ٧٪ من ناتجها المحلي في الصناعة في عام ١٩٦٠، أصبح هناك ٢٤ دولة من ٣٩ دولة إفريقية جنوب الصحراء تحقق ٢٠٪ أو أكثر من هذا الناتج في كل من الصناعة التحويلية والاستخراج عام ١٩٧٩. ومع ذلك فإن المستوى التكنيكي ومعدلات الإنتاجية ودرجة التطور العام في الصناعة الإفريقية مازالت شديدة التدني ولا توفر أساساً كافياً لإنقاذ إفريقيا اقتصادياً.

أما من جهة الشركات عابرة القومية، فرغم قوانين الاستثمار الأكثر سخاء في إفريقيا عن غيرها في أكثر مناطق العالم الثالث. فإنها لا تكاد تعير التفاتاً إلى إفريقيا ككل كموطن محتمل للاستثمار في القطاع التحويلي.

وتتسم الاستثمارات التي تقوم بها الشركات الأجنبية في إفريقيا بالسمات التالية :

أولا: الضآلة الشديدة لإجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر في إفرييا الاستوائية مأخوذة ككل. فكما سبق أن ذكرنا لا تحصل كل قارة إفريقيا باستثناء النظام العنصري في جنوب إفريقيا إلا على ثمن إجمالي رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم الثالث. وتحصل إفريقيا الاستوائية على أكثر قليلاً من نصف هذا القسط. ولا تزال الروابط التقليدية مع الدول الاستعمارية السابقة غالبة على الاستثمارات التي تقوم بها الشركات عابرة القومية في إفريقيا. إذ يزيد نصيب الدولة المتروبولية الأم للشركات المنتسبة القائدة في معظم الدول الإفريقية عن ٥٠٪ من إجمالي أصول الشركات الأجنبية فيها.

ثانيـا : التركيز الواضح للاستثمارات الأجنبية المباشرة في عدد محدود من البلاد الإفريقيـة. فهناك نحو عشر دول إفريقية جنوب الصحراء لم يزد رصيد الاستثمـار الأجنبي المباشر فيها عـام ١٩٧٨ عن ٢٥ مليون دولار. ومن بين الدول الثماني والعشرين الأكثر نصيباً من رصيد الاستثمار الأجنبي توجد ست دول فقط هي زائير، وليبيريا، ونيجيريا، وساحل العاج، وكينيا، والجابون تحصل على أكثر من ٦١ ٪ من رصيد الاستثمار. ومع ذلك، فإنه إذا قسنا أهمية الاستثمار المباشر بالمؤشر العام لنسبة الاستثمار الأجنبي من إجمالي تكوين رأس المال المحلي الاجمالي وجدنا أنه يلعب دوراً ما في عدد من الدول الإفـريقيـة، إذ تزيد هذه النسبـة عن ٤ ٪ في انجـولا، وليـبـيـريا، وزائير، وزامبيا، وزيمبابوي فقط، ويضاف لها كينيا، والنيجر حيث تزيد النسبة عن ٣ ٪. ويوضح ذلك أنه بالرغم من الضآلة المطلقة لحجم الاستثمار الأجنبي إلا أن صغر حجم معظم الاقتصاديات الإفريقية يجعل لهذا الاستثمار الأجنبي أهمية أكبر في تسيير دفة الاقتصاديات الإفريقية. ويوضح جدول رقم (١) هذه المؤشرات.

ثالثـا: إن التوزيع القطاعي لهذا الاستثمار الأجنبي في إفريقيا الاستوائية يكشف بصفة عامة عن استمرار نمط التبعية التقليدي دون تجديد يذكر إلا في حالات استثنائية، فالنمط العام للاستثمار يتركز في قطاعي الاستخراج والتعدين. وقد أضافت الاكتشافات البترولية في الجابون، والنيجر، ونيجيريا، وانجولا، والكونغو إلى قائمة مواد الاستخراج والتعدين التقليدية فى إفريقيا التي تشمل نطاقاً هاماً من المعادن والفلزات الضرورية في السوق الرأسمالية المتقدمة. وفي نفس الوقت استمرت الاحتكارات الكبيرة في مجال الصناعات الزراعية في السيطرة الفعلية على المستعمرات الزراعية التجارية التصديرية في عديد من الدول الإفريقية، وخاصة احتكار يونيليفر[١]، وفايرستون، وبروك بوند،

---

(١) شركات عابرة القومية.

ونسـتله... إلخ وفي كل من القطاعين الاسـتـخـراجي والزراعي نجـحت الشركات عابرة القومية في التأقلم بسهولة تامة مع التغييرات التي أدخلها العديد من الحكومات الإفريقية على نمط ملكية المشروعات مثل التأميم الجزئي والمشروعات المشتركة. ذلك أنها إلى جانب السيطرة الجزئية من خلال الملكية نجحت هذه الشركات في تعميق سيطرتها الأشمل من خلال اتفاقيات الاستشارة، والمساعدة الفنية، وعقود الإدارة. وفي نفس الوقت فإن هذه الشركات هي أيضاً المشتري الأكبر للإنتاج الإفريقي من المحاصيل. وهناك إلى جانب ذلك استثمارات هامة فى قطاع الخدمات، وخاصة من جانب بعض الاحتكارات السياحية في عدد من الدول الإفريقية خاصة في الساحل وشرق إفريقيا (بصفة خاصة كينيا، وإلى حد أقل تنزانيا).

وفي حالات استثنائية نجحت دول إفريقية معينة في استقطاب قدر هام من الاستثمارات في الصناعة التحويلية بدرجة مكنت من دفع عجلة هذه الصناعة بصورة ملموسة إلى الأمام. وتتوزع هذه الحالات الاستثنائية بين البلاد الإفريقية التي تدفقت فيها الثروة البترولية في عقد السبعينات مما مكنها من تمويل الجزء الأساسي من الاستثمارات الصناعية بالمشاركة التكنولوجية من جانب الشركات الأجنبية، وفي هذه الحال لم ينحصر الاستثمار في العمليات الأمامية للصناعة البترولية مثل التكرير والبتروكيماويات، بل امتد إلى مروحة أوسع نسبياً من صناعات احلال الواردات نتيجة لتوسع السوق المحلية أمام عدد من السلع الصناعية الهندسية والاليكترونية. وفي هذه الحال اتسمت عملية التصنيع التي تمت تحت إشراف الشركات عابرة القومية بالبساطة التكنولوجية النسبية، وبضخامة المكونات المستوردة في صناعات التجميع، وبارتفاع نسبي في تكاليف الانتاج. وفى حالات أخرى أمكن لعدد من الدول ذات القاعدة التعدينية القوية، مثل زائير،

أن تعجل بقرار شركات التعدين الكبرى بتوطين بعض عمليات المعالجة الصناعية للمواد الأولية في داخلها، وأن تمتد أحياناً إلى دائرة أوسع قليلاً من الصناعات المرتبطة بالقاعدة المعدنية. ويمكن القول بصفة عامة: إن إقبال الشركات عابرة القومية على الاستثمارات التحويلية في إفريقيا يرتبط إلى حد بعيد بالقوة المالية للدولة، والاتساع النسبي للسوق المحلية لسلع احلال الواردات. بل إنه حتى في بعض حالات الاستثمار في صناعة الاستخراج والبترول سعت الشركات عابرة القومية للحصول على تمويل خارجي، وعادة ما كانت تستند إلى المعونة الرسمية الثنائية متعددة الأطراف في تمويل عملياتها التي لا تبدو مرتفعة الربحية مثل حال شركات البترول في السودان وتشاد. ما هي انعكاسات ذلك كله على التكامل القومي فى إفريقيا الاستوائية؟.

في الواقع أنه يمكن النظر من زاويتين: واسعة وضيقة. فمن الزاوية الواسعة يمكن اعتبار الشركات عابرة القومية أحد المسؤولين الأساسيين عن تفاقم أزمة الزراعة الإفريقية الموجهة لتصدير نطاق ضيق من السلع الزراعية. فهذه الشركات قد ساهمت مساهمة رئيسة في تأسيس هذا النمط، كما أنها ترعى استمراره بالرغم من التدهور الشديد في عائده بالنسبة للفلاح والمجتمع الإفريقيين. فهذه الشركات هي المشتري الأساسي للسلع الزراعية الإفريقية باعتبارها المادة الخام للصناعات الغذائية التي تقوم عليها هذه الاحتكارات العملاقة، وبالتالي هي المحدد المباشر لشروط التجارة بالنسبة لهذه السلع. وفوق ذلك فإن هذه الشركات تسيطر مباشرة على عمليات الانتاج الزراعي في المستعمرات الزراعية التجارية الضخمة في العديد من الدول الإفريقية التي ما إن تخلت عن ملكيتها في بعض الحالات حتى عادت للسيطرة عليها من خلال عقود الإدارة والمساعدة الفنية... إلخ. ومن هذا

جدول رقم (١)

بعض خصائص الاستثمار الأجنبي في إفريقيا الاستوائية

	رصيد الاستثمار الأجنبي عام ١٩٧٨ (بالمليون دولار)	الاستثمار الأجنبي كنسبة من الاستثمار المحلي (٧٨-١٩٨٠)	نصيب الدولة الأم القائدة من إجمالي الشركات المنتسبة
١- انجولا	١٠٠	٤,٩	٤٦,٦ (بريطانية)
٢- بنين	٣٤	,٣	٦٠,٧ (فرنسية)
٣- بوتسوانا	٥٧	,٥	٧٦,٩ (بريطانية)
٤- بوروندي	٢٦	١,٧	٥٦,٥ (بلجيكية)
٥- إفريقيا الوسطى	٧٠	٢,١	٧١,٤ (فرنسية)
٦- تشاد	٢٦	,٢	٦٦,٦ (فرنسية)
٧- الكنغو	١٧٠	,١	٤٢,٨ (فرنسية)
٨- اثيوبيا	١٠٠	,١	٣٠,٧ (بريطانية)
٩- الجابون	٧٨٠	١,٨	٥٨,٦ (فرنسية)
١٠- غانا	٢٨٠	-	٥٣,٢ (بريطانية)
١١- غينيا	٢٠٠	,١	٣٢,٥ (فرنسية)
١٢- ساحل العاج	٥٣٠	,٣	٦٢,٨ (فرنسية)
١٣- كينيا	٥٢٠	٣,١	٧٥,٦ (بريطانية)
١٤- ليبيريا	١٢٣٠	٢٣,٧	٤٩,٠ (أمريكية - هونج كونج)
١٥- مدغشقر	١٩٠	-	٦٧,٣ (فرنسية)
١٦- مالاوي	١٠٠	,٨	٧٨,٠ (بريطانية)
١٧- موزمبيق	١٠٠	١,٢	٥٦,٨ (بريطانية)
١٨- النيجر	١٠٠	٣,٤	٥٣,٨ (بريطانية)
١٩- نيجيريا	١١٣٠	,٥	٥٣,٦ (بريطانية)
٢٠- السنغال	٣٤٠	,١	٦٧,٠ (فرنسية)
٢١- سيراليون	٨٢	١,٩	٦٠,٠ (بريطانية)
٢٢- الصومال	١٠٠	-	١٠٠ (ايطالية)
٢٣- توجو	١٠٠	,١	٥٠ (فرنسية)
٢٤- الكاميرون	٣٧٠	١,٩	٦٥ (فرنسية)
٢٥- تنزانيا	١٧٠	,٦	٥٠ (بريطانية)
٢٦- زائير	١٢٥٠	٩,٣	٤٦,٧ (بلجيكية)
٢٧- زامبيا	٣٣٠	٥,٢	٩٣,٥ (بريطانية)
٢٨- زيمبابوي	٤٠٠	٨,٦	٨٦,٨ (بريطانية)

(*) Source U. N. Centre On Transnational Corporations... A Third Survey. Table II. 13. pp. 308 - 309, Table II. 14. pp 312 - 312., and Table II. 20, pp. 337 - 339.

المنظور فإن من مصلحة هذه الشركات المصادرة على إمكانات التحويل الجذري لتوجهات الزراعة الإفريقية لكي تشبع الحاجات المحلية من الغذاء، بل إن من الممكن من هذا المنظور اعتبارها أحد المسؤولين عن المجاعة في إفريقيا. وهناك برهنة جادة أكاديمياً على هذه المسؤولية. أما من المنظور الضيق، فإن البحث عن مسؤولية الشركات عابرة القومية يقتصر على رصد اثار الاستثمار المباشر، ونقل التكنولوجيا الذي يتم في اطاره وحوله على قاعدة الموارد وتصنيع إفريقيا. ومن هذه الزاوية فإنه يصعب القول بأن هناك مسؤولية ايجابية فى الوقت الحالي لهذه الشركات عن تفاقم أزمة إفريقيا الاقتصادية، وبالتالي عجزها عن الادماج الفعال لأقسام السكان في اطار الدول القائمة. فالبيانات المتاحة تشير عامة إلى أن أثر الاستثمار الأجنبي كان عامة إيجابياً في معظم السنوات على موازين المدفوعات، والدخل القومي في إفريقيا. وتؤكد المقارنة بين تدفقات الاستثمار رغم ضآلتها، والمدفوعات العكسية لدخل الاستثمار المتاحة من خلال مركز الشركات عابرة القومية للأمم المتحدة هذه النتيجة. لاشك في أن النتيجة الأخيرة ليست كافية للحكم على طبيعة الآثار الأخرى، وخاصة الآثار على توزيع الدخل الاجتماعي بين الطبقات والأقاليم، وهي عادة سلبية، وعلى مساهمتها في توليد موقف عدم الاندماج بين الثقافات والأعراق الإفريقية.

ومن هنا فإن هناك خلافات أوسع في الأدبيات حول التحرر والتكامل في إفريقيا. فهناك اتجاه يرى أن حل مشكلات إفريقيا يكمن في قطع الصلات مع السوق الرأسمالية العالمية وشركاتها عابرة القومية لصالح بناء توجه تنموي داخلي فعال. على أن هناك اتجاه آخر يرى أنه «مهما كان التوجه الايديولوجي للبلد فإن الحقائق الصلبة للاقتصاد تملي واقعاً وهو أنه لا توجد دولة تستطيع الاستغناء عن المهارات، والمعارف الفنية، والإدارية،

ورأس المال الممثلة في الشركات متعددة الجنسية، . فالبلاد الإفريقية أكثر من أى بلدان نامية أخرى تحتاج بشدة لهذه الأشياء، وخاصة لمهارات الأعمال من كل الأنواع، .

ويمكن القول عامة: إن مفتاح الحل للأزمة الإفريقية لا يزال "بيد الإفريقيين أنفسهم"، وإنهم طالما وحيثما ينجحون في تأسيس قاعدة اجتماعية – سياسية للتحرر والتنمية. فإنه يمكنهم أيضاً الإفادة مما تستطيع الشركات عابرة القومية أن تجلبه من معارف وتجديدات تكنولوجية بالأشكال والشروط التي تلائم أغراض التكامل القومي.

الشركات عابرة القومية وشروط الإندماج القومي :

تمثل الطاقة الاستيعابية للدولة متغيراً أساسياً في تطور القوميات. وفي الاتجاه المقابل لابد من أن ينمو الشعور العام بوحدة المجتمع بأقسامه المختلفة، ويمتد شعوره بهويته المشتركة وتميزه، وبالتالي تحتدم رغبته في الاستحواذ على الدولة وجعلها خاصة به.

ومع التسليم بالتعقيد التاريخي الهائل الذي يحيط بعملية تكوين الهوية، فإن قاعدة هذه العملية تتمثل في التوصل إلى التكامل والتجانس النسبي بين عمليات العمل الاجتماعي. وفي عصرنا يتحقق هذا الشرط عن طريق تطور الصناعة التحويلية، وترابطها الوثيق مع بقية قطاعات وفروع الاقتصاد.

ويضمن هذا التطور ربط أقاليم الدولة والأنشطة الاقتصادية التي تقوم بها أقسام المجتمع بشبكة كثيفة من التفاعلات التي تقوم على حد أدنى من المساواة. ومن ناحية ثانية، فإن تطور الصناعة لا يضمن بحد ذاته تكامل الهيكل الاجتماعي والتوجه الداخلي للأقسام الاجتماعية الكبرى مصلحياً وثقافياً. وقد يحدث في سياق التصنيع التابع أن ينشق هذا الهيكل الاجتماعي

تبعاً للموقف من قضية الاندماج القومي في مقابل الاندماج فوق القومي، وفي ساحة الاقتصاد عابر القومية. ومن هنا فإن بحثنا عن تأثير الشركات عابرة القومية يقتضي فحص نوع ارتباطها بهذه الشروط البنائية لتكون وتدعم الهوية القومية: أي تصنيع الدول النامية، والموقفين الاجتماعي والسياسي للأقسام الاجتماعية الكبرى من التكامل القومي.

أولاً: التصنيع والشركات عابرة القومية:

اعتبرت النظريات التقليدية أن التصنيع يمثل جوهر الحركة نحو التكامل القومي. وقد أدرك جيل لاحق من الكتاب أنه لا توجد علاقة ارتباط مباشرة، وفي كل مرحلة من مراحل التطور الصناعي، بين الصناعة والتكامل القومي. بل قد تأتي مرحلة وسيطة من التحديث الاقتصادي والتصنيع يشهد فيها المجتمع ميلاً للتفتت والانقسام. ومن هنا فقد أصبح من الضروري فهم التصنيع الذي يؤدي إلى التكامل القومي في اطار قاعدتي المساواة والمشاركة. أي أن التصنيع وحده لا يكفي للتكامل القومي، بل ينبغي أن يكون للتصنيع طبيعة معينة حتى يحقق هذا الغرض. ومع ذلك فإن الرابطة الشاملة طويلة المدى بين التصنيع والتكامل القوميين أمر لا يمكن إنكاره.

وربما كانت السمة الأولى للاستثمار الأجنبي المباشر في البلاد النامية هي توزيعه غير المتكافئ بين البلاد والمناطق النامية المختلفة. فتوزيع هذا الاستثمار قد اتسم دائماً بدرجة عالية من التركيز في عدد محدود من الدول، ومال هذا التركيز إلى التزايد عبر الزمن. فهناك عدد من البلاد الصغيرة التي تستخدم من قبل الشركات عابرة القومية لأهداف التهرب الضريبي، وتسمى الجنات الضريبية، تستحوذ على ٧٪ من إجمالي رصيد الاستثمار عام ١٩٦٧ . وقد زادت هذه المجموعة نصيبها من هذا الرصيد إلى ١٣٪ عام

١٩٧٥ ، وإلى ١٥ ٪ عام ١٩٧٨ . أما دول الأوبك فقد كان نصيبها عام ١٩٦٧ نحوا من ٢٧,٧ ٪ من إجمالى رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر. وتقلص هذا النصيب إلى ٢٢,٩ ٪ عـام ١٩٧٥ ، وإلى ١٧ ٪ فـقـط عـام ١٩٧٨ نتـيـجـة التأميمات البترولية التي تمت حول منتصف عقد السبعينات. وهناك في المقابل عشرة دول في العالم الثالث (وهي الأرجنتين والبرازيل والمكسيك وبيرو وسنغافورة وماليزيا وهونج كونج والفلبين والهند وتايلاند) حصلت على النصيب الأكبر من رصيد الاستثمار الأجنبي. وبلغ هذا النصيب ٣٦,٥ ٪ عام ١٩٦٧ ، و ٤٠,٦ ٪ عام ١٩٧٥ ، ثم ٤٦ ٪ عـام ١٩٧٨ . أما الدول الفقيرة والدول متوسطة الدخل في العالم الثالث فقد انخفض نصيبها معاً من ٢١,٧ ٪ عـام ١٩٦٧ إلى ١٣ ٪ فقط عـام ١٩٧٨ . وفي عـام ١٩٨٣ حصلت عشرون دولة نامية الأوفر نصيباً على ٩٠ ٪ من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، في مقال ٧٥ ٪ فقط في أوائل السبعينات.

ويترافق هذا التركيز الجغرافي مع واقع أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد أخذ في التباطؤ من حيث معدلات النمو في السبعينات، بل تقلص فعلياً في العامين الأولين من الثمانينات. وبالتالي فقد أخذ معدل نمو هذا الاستثمار في الانخفاض بالنسبة لمعدلات نمو الناتج الإجمالي، وتكوين رأس المال المحلي في البلاد النامية إجمالاً. ومع ذلك فإن الفوارق التي لاحظناها فى التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة تنعكس هنا أيضاً. فبالنسبة للدول منخفضة الدخل لم يشكل الاستثمار الأجنبي سوى أقل من ١,٠ ٪ من الناتج المحلي الإجمالي، مقارنة بنسبة ٦,٠ ٪ بالنسبة للبلاد الأعلى دخلاً من العالم الثالث في نهاية السبعينات.

أما السمة الثانية للاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تهمنا هنا فتتصل بتوزيعه بين القطاعات والفروع الاقتصادية في البلاد النامية. وقد كان هذا

التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر يميل تقليدياً إلى التركيز في قطاع الموارد الأولية في الدول النامية، ويمكن بذلك اعتباره مسؤولاً إلى حد كبير عن تأسيس النمط الأساسي لتخصص الدول النامية في إنتاج، واستخراج المواد الأولية وتصديرها. فحتى عام ١٩٦٨ كان أكثر من نصف هذه الاستثمارات يتجه إلى قطاع الموارد (الزراعة والاستخراج)، وذهب نحو الثلث إلى قطاع الخدمات. ولم تحظ الصناعة التحويلية إلا بما قل عن ثلث إجمالي الرصيد المسجل لهذه الاستثمارات. ومنذ أوائل السبعينات بدأ هذا التوزيع القطاعي يتغير إلى حد كبير. والاتجاه العام لهذا التغير هو زيادة نصيب الصناعة التحويلية وقطاع الخدمات الحديثة من تدفق الاستثمارات المباشرة للولايات المتحدة، والمملكة المتحدة، والمانيا الاتحادية، واليابان.

ففي عام ١٩٧٤ توزعت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر للدول الأربع الكبرى المصدرة على الدول النامية كما يلي :

الدولة	صناعة الاستخراج	الصناعة التحويلية	الخدمات	إجمالي
الولايات المتحدة	١٧,٩	٣٩,١	٤٣,٠	١٠٠
المملكة المتحدة	١٩,٦	٤٧,٦	٣٢,٨	١٠٠
المانيا الاتحادية	٩,٥	٦٠,٤	٣٠,١	١٠٠
اليابان	٢٤,٠	٥٠,٨	٢٥,٢	١٠٠

ومثلت تلك الأرقام الوثبة التي تحققت لنصيب الصناعة التحويلية في إجمالي رصيد الاستثمار المباشر نتيجة لحملة التأميمات الكبرى لقطاع الموارد الأجنبية في الدول النامية. وبالرغم من ذلك فإن الاتجاه نحو زيادة نصيب الصناعة التحويلية من رصيد الاستثمار لم يكن مدعماً ومتساوياً بين

مـختلف البلدان المصـدرة في الفـتـرة التي تلت عـام ١٩٧٤ نتـيجـة لعوامل عديدة، منـهـا: أن الاسـتثمار في قطاع الخدمات كان أكثر ديناميكيـة، وعودة قطاع الاستخراج لاستقطاب اهتمام الدول المصـدرة الكبرى، وبصـفة خاصة اليـابان والولايات المتـحدة، بعـد الصـدمـة الأولى في منتـصف السبـعينات. وبالتالي فإن قطاع الصناعة التحويلية قد مـال إلى تدهور بسيط لنصيبه من الاستثمار الأجنبي، كما يشهد الجدول رقم ١.

ويؤكد هذا الاتجاه أن اهتمام الدول المصدرة الكبرى للاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية كموطن للاستثمار في الصناعة التحويلية قد زاد زيادة طفيـفـة في حـال الولايات المتـحـدة، وانخـفض في الدول الثلاث الأخـرى. فتزايد نصيب الدول النامية من إجمالي رصيد الاستثمارات الأمريكية في الصناعـة التـحـويليـة في العـالم من ١٨,٧ ٪ عـام ١٩٧٧ إلى ٢٠,٤ ٪ عـام ١٩٨٣. ولكنه انخفض بين هذين العامين من ١٧,٢ ٪ إلى ١٦,٤ ٪ بالنسبة

جدول رقم (١)

نصيب الصناعة التحويلية من الرصيد الاجمالي للاستثمار الأجنبي المباشر من الدول الأربع الكبرى في الدول النامية

٧٧ - ١٩٨٣(*)

الدولـــة	١٩٧٧	١٩٨٠	١٩٨١	١٩٨٣
الولايات المتحدة	٣٥,٨	٣٣,٤	٣٤,٥	٣٦,١
المملكة المتحدة	٥٥,١	غ.م	٤٢,٥	غ.م
المانيا الاتحادية	٦١,٩	٦٣,٧	٦٢,٧	٦٤,٢
اليابان	٤١,٠	٤٣,٢	٣٨,٣	٣٦,٣

(*) Source U. N. Centre On Transnational Corporations: Trends and Issues. p. 76.

للاستثمارات البريطانية الأصل، ومن ٢٧,٩ ٪ إلى ٢٦,٩ ٪ بالنسبة للاستثمارات الألمانية الأصل، ومن ٧١,٧ ٪ إلى ٦٠,٧ ٪ بالنسبة للاستثمارات اليابانية الأصل. وتشير حصيلة هذه السمات الخاصة بتطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أن العقد الماضي قد شهد فتوراً حقيقياً للشركات عابرة القومية نحو العالم الثالث مأخوذاً ككل كموطن للاستثمارات في الصناعة التحويلية في مقابل تعاظم تركيز هذه الاستثمارات في عدد محدود من بلدان هذا العالم. وفي هذا العدد من البلدان جرى نمو الاستثمارات الصناعية بمعدل أعلى من نمو نصيب الصناعة من الناتج المحلي الاجمالي، مما يعني أن الشركات عابرة القومية قد دعمت حقاً من الحركة نحو تصنيع هذه البلدان. أما الغالبية الساحقة من بلدان العالم الثالث فقد نمت الاستثمارات الأجنبية فيها في قطاع الصناعة التحويلية بمعدل أقل من نمو الاستثمار المحلي في هذا القطاع، مما يعني أن الشركات عابرة القومية ربما تكون قد ساهمت في تثبيط الاتجاه نحو التصنيع.

وتقودنا هذه المحصلة إلى استنتاج أن الافتراضات التي شاعت بين المختصين بمتابعة الشركات عابرة القومية حول النزعة لاعادة توطين الصناعات التقليدية في العالم الثالث لم تتحقق إلا في نطاق محصور بعدد قليل جداً من البلدان النامية.

لقد اندفعت كثرة من دول العالم الثالث إلى اتباع اطار أكثر ليبرالية في سياستها تجاه الاستثمار الأجنبي تحت تأثير الانطباع بوجود نزعة قوية لاعادة تأسيس تقسيم العمل الدولي بواسطة الشركات عابرة القومية. وقد تخلق هذا الانطباع من حقيقة أن معدلات نمو الصناعة التحويلية في العالم الثالث كانت – على العموم – أعلى بكثير طوال السنوات العشر ٧٤ – ١٩٨٣ عنها في البلاد الرأسمالية المتقدمة وعن المتوسط العالمي. فعلى حين بلغ

معدل نمو الصناعة التحويلية في البلدان النامية غير الشيوعية في هذه الفترة ٤,٨ ٪ في المتوسط سنوياً كان المعدل المناظر في الدول الرأسمالية المتقدمة ١ ٪ فقط، وكان المتوسط العالمي ٢,٤ ٪ فقط. ومن ناحية أخرى فقد رغبت الدول النامية في التخلص من مشكلة ندرة الصرف الأجنبي عن طريق المساهمة والمنافسة فى أسواق التصدير العالمية. على أن هذه الدول لم تقم بتحليل دقيق للخصائص الفعلية لتطور الاستثمارات التحويلية للشركات عابرة القومية.

ويمكن تقسيم أنماط الاستثمار الصناعي للشركات عابرة القومية إلى :

أ - معالجة الموارد الطبيعية في الدول المنتجة :

فقد اتجهت أعداد من الشركات عابرة القومية، التي تتمتع بمركز هام فى سوق احتكار قلة مهيمنة على تسويق وانتاج المنتجات التي تعتمد بكثافة على الموارد الطبيعية، إلى توطين الحلقات الأولية من المعالجة الصناعية لهذه الموارد في البلاد المنتجة مما يؤدي إلى تخفيض كبير في تكلفة الانتاج والنقل. وفي نفس الوقت يستجيب هذا التطور لمطالب الدول المنتجة الرامية لزيادة التصنيع المحلي لهذه الموارد، ويحدث هذا التطور بالنسبة للنيكل والبوكسيت وغيرها مثلما يحدث في البترول حيث أصبحت الدول المنتجة تملك نحواً من ٣٥ ٪ من طاقة التكرير العالمية.

ب- إعادة توطين العمليات الصناعية كثيفة العمل :

قد أصبح من الممكن تحليل كثير من عمليات الانتاج، وتنويع مراكز توطينها في عديد من البلدان أساساً للاستفادة من قوة العمل منخفض ومتوسط المهارة، وانخفاض مستويات الأجور. ويحدث هذا التطور في عديد من الصناعات التي كانت نشطة في أسواق التصدير الدولية مثل

الاليكترونيات. وبالتالي فإن هذه الاستثمارات تتركز في البلدان التي تتمتع بمستويات أجرية منخفضة مع انضباط صارم للعمال وارتفاع نسبي لانتاجية العمل.

جـ- الافادة من فرص التسويق في البلاد ذات الأسواق الكبيرة:

وعندئذ يكون الاستثمار الأجنبي نوعاً من المصادرة على امكانيات نمو صناعة محلية قد تستحوذ على أسواق تصدير هذه الشركات، وعندئذ فإن الامكانات الحقيقية لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية في الصناعة تتوقف أولاً على مدى اتساع السوق المحلية للمنتجات، أو الفروع الصناعية المعنية، ومستقبل نموها في الأمد المباشر. ويتحقق الدافع للاستثمار مع اتباع سياسة حمائية فعالة، تضمن في نفس الوقت عدم احتكار السوق من قبل شركة أجنبية واحدة، أو عدد محدود من الشركات.

د - رابعاً، هناك المشروعات الخدمية المرتبطة بالصناعة والتي عادة لا تكون كلفة من حيث حجم الاستثمار الأولي اللازم لانشائها في البلدان النامية. وتتحرك هذه المشروعات حيث تتوفر سوقها الأساسية وهي الصناعتان المحلية والأجنبية. وعادة ما تنشأ هذه المشروعات في ركاب أحد الأنماط السابقة للاستثمار الأجنبي، ويتم تمويلها وتشغيلها دون تكاليف تذكر من ناتج تصفية مشروعات سابقة، أو أعمال تسليم المفتاح. ويتفق الاستثمار في القطاع البنكي مع نفس معايير هذا النمط، ويمكن اختصار هذا التقسيم، تبعاً للهدف التسويقي للانتاج الأجنبي، إلى صناعات احلال الواردات. ونمط التصنيع التصديري. وقد لاحظنا من قبل أن غالبية الاستثمارات الأجنبية في الصناعة التحويلية في البلدان النامية هي من نمط احلال الواردات. أما صناعات التصدير فقد تركزت في قلة من البلاد الآسيوية، وهي هونج كونج، وسنغافورة، وتايوان، وكوريا الجنوبية. وهي في مجملها بلاد ترتبط

بعلاقات وولاءين سياسي وعسكري بالبلاد الأم للشركات عابرة القومية، وتمتلك مخزون كبير من قوة العمل الماهر والرخيص ومنفذاً سهلاً لأسواق مجاورة كبيرة إلى جانب أسواق البلاد الأم للشركات المعنية بالاستثمار بقصد اعادة التصدير.

على أن الفاصل بين صناعة احلال الواردات والصناعات التصديرية من حيث خصائص المنتج لم يعد كبيراً في أغلب الأحيان، ولذلك فإن الاستثمارات الأجنبية فى القطاع التحويلي في البلاد النامية تتجه إلى تلك البلاد التي تتوفر لها مزايا متعددة: أي انخفاض تكاليف العمل مع التمتع بأسواق داخلية واسعة، وامتلاك قاعدة كبيرة غنية بالموارد الطبيعية. ويلاحظ "فورتادو" أن المساهمة المتزايدة لبلاد العالم الثالث في صادرات السلع المصنعة لا تأتي فقط من الاستثمارات التي قصد بها أصلاً التصنيع التصديري، وإنما أيضاً من صناعات نشأت بقصد تلبية حاجة السوق المحلية، ولكنها أخذت تعتمد في نموها على امكانات التصدير. ويمكننا أن نؤكد أيضاً على أن آفاق الانعطاف نحو الصناعة التحويلية في هيكل الاستثمارات الأجنبية محدودة أولاً بتجمع والتقاء العوامل الطاردة للمشروعات الصناعية في البلاد الأم، وخاصة تلوث البيئة وارتفاع تكلفة العمل مع صعوبة احلال العمل بتكنولوجيا «متقدمة»، والعوامل الجاذبة لأنماط معينة من الاستثمار الصناعي في بلاد بعينها من العالم الثالث، وخاصة توفر الموارد الطبيعية، واتساع السوق المحلية ورخص وارتفاع مستوى انتاجية قوة العمل.

ويعكس التوزيع النسبي للاستثمارات الأجنبية على فروع الصناعة التحويلية. هذا الالتقاء بين العوامل المختلفة المذكورة. فقد حظيت الصناعات الكيماوية بأكبر قدر من الاهتمام من قبل الشركات عابرة القومية من أصول قومية مختلفة. فمثلت ٢٤٪ من الاستثمارات الألمانية في الصناعات،

و٢٥,٦٥ ٪ من الاستثمارات اليابانية، و ١٩,٦ ٪ من البريطانية، و ٢٥,٢ ٪ من الاستثمارات الأمريكية. ويتلوها في ذلك الصناعات الكهربائية التي حصلت على ١٧,١ ٪ و ٩ ٪ و ٦,٩ ٪ و ١٠,٥ ٪ من استثمارات شركات الدول الأربع المذكورة على الترتيب، ثم صناعة معدات النقل (السيارات) وصناعة النسيج.

إن تقدير آفاق عملية نقل الصناعة، واعادة رسم التخصص وتقسيم العمل الدولي بما يسمح بتصنيع الدول النامية قد اتسمت من جانب أغلب الكتاب بالتركيز على دوافع الاستثمار الصناعي في الخارج، وتناقضات نظام الرأسمالية الاحتكارية في الدول المتقدمة. فيرى "سمير أمين" أن الميول الانكماشية ذات الطبيعة شبه الدائمة في البلاد الرأسمالية المتقدمة، متصاحبة مع أزمة السيولة الدولية، يمكن أن تهدد نظام الرأسمالية الاحتكارية. ويستطيع النظام التغلب على هذا التهديد إما بادماج أوروبا الشرقية[١] في شبكة المبادلات الداخلية لبلاد المراكز، وإما بتخصيص العالم الثالث في الانتاج الصناعي التقليدي شاملاً السلع الرأسمالية بحيث توفر هذه المراكز المتقدمة جهدها في الفروع فائقة التحديث من الانتاج الصناعي. ويحتاج التحول الهيكلي في بلاد المراكز لتمويل هائل من أجل تمويل الاستثمارات في الصناعات القائمة على الإدارة الآلية الذاتية Automation، وتستطيع الدولة المتقدمة الأقوى، أي الولايات المتحدة، اجبار بقية العالم، أى أوربا الغربية والعالم الثالث، على دعم حاجتها للتمويل. أما الدول الأضعف فهي لا تستطيع انجاز هذا التحول إلا بالضغط على الطبقة العاملة الخاصة بها وتخفيض أجورها. وبالتالي توقع سمير أمين[٢] أن تقود الشركات الأمريكية عملية إعادة تأسيس تقسيم العمل الدولي. ويتفق هذا التحليل مع قطاع كبير

---

(١) عرض تاريخي اقتصادي.

(٢) اقتصادي عربي.

من الأدبيات التي انتشرت في منتصف السبعينات. فيوضح "جـلـين وسـوتكليف" أن الاستثمار الصناعي في البلاد النامية قد مثل إحدى الاستراتيجيات الكبرى للرأسمالية في أوروبا من أجل الضغط على الأجور، وهزيمة الميل النقابي الملتزم للطبقة العاملة. وشرح "هيليز وموللر" وبارنيت" كيف نجحت الشركات الأمريكية بالفعل في الافادة من فوارق تكلفة العمل بين الولايات المتحدة، وبلدان جنوب شرقي آسيا من أجل وقف الاتجاه الصعودي للأجور في الأولى. وأظهرت الفترة اللاحقة نجاح الشركات الأمريكية في تخفيض مستويات الأجور كجزء من صفقة اجتماعية شاملة.

على أن هذه التوقعات لم تتحقق. فالشركات الأمريكية كانت أقل الشركات عابرة القومية اهتماماً بنقل الصناعات التقليدية إلى البلاد النامية. على حين أن الشركات الألمانية واليابانية كانت أكثرها توجهاً نحو الاستثمار الصناعي في هذه البلاد. ومن ناحية ثانية فإن عملية النقل هذه لم تتم على النطاق الذي يدعو بأي حال إلى القول بوجود توجه قصدي لإعادة تأسيس نظام التخصص الدولي. وعلى الرغم من النمو الأسرع نسبياً للصناعة التحويلية في بلاد العالم الثالث فإن مشاركتها لا تزال ضئيلة اجمالاً في الصادرات الدولية للمواد المصنعة. وتقدر سكرتارية الاونكتاد[1] أنه لكي يصل نصيب الدول النامية من الانتاج الصناعي العالمي إلى نسبة ٢٥٪ عام ٢٠٠٠، فإنه لابد من أن يتحقق معدل نمو مركب للانتاج الصناعي فيها يصل إلى ١١٪ سنوياً، في وقت لم يكن قد تحقق فيه معدل نمو يتجاوز ٦,٦٪.

وفي واقع الأمر يبدو أن الخطأ المنهجي الأساسي وراء فشل هذه التوقعات يكمن في تركيز التحليل على تناقضات الدول الرأسمالية المتقدمة، واهمال أو عدم اعطاء التقدير الكافي للظروف الاجتماعية والاقتصادية

(١) مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD.

المحيطة بعملية التصنيع في الدول النامية ذاتها. فمن زاوية هذه الدول تبدو احتمالات انجاز ثورة صناعية بمساعدة الشركات عابرة القومية محدودة للغاية نتيجة عدد من العوامل. ففي الدول النامية الأكثر تطوراً كأمريكا اللاتينية، والعالم العربي لا نجد أن نموذج هونج كونج، وتايوان، وكوريا الجنوبية، قابل للتطبيق نتيجة ارتفاع مستويات الأجور بالمقارنة بهذه الدول الأخيرة. وفي نفس الوقت فإن امكانات دفع التصنيع القائم على احلال الواردات يواجه حدوداً صلبة نتيجة الاختلال في توزيع الثروة مما يحد من الطلب الفعال في هذه البلاد، ومن ثم فعادة ما تصل هذه البلاد سريعاً إلى الركود قبل أن تستكمل دورة كاملة من دورات احلال الواردات. وفي هذا السياق يؤكد "مارتينيز" على أن نمط التصنيع القائم على احلال الواردات في أمريكا اللاتينية قد تطور بالعودة إلى الخلف، أي إلى مزيد من الاعتماد على المواد الأولية، أكثر مما تطور إلى الأمام عن طرق زيادة المكونات المتصلة بالمهارة والتكنولوجيا وانتاجية العمل. كما أن تطور هذا النموذج قد تم نتيجة مجموعة من الظروف القهرية استخدم في ظلها أساليب السياسة المالية والنقدية من أجل قمع الاستهلاك الداخلي وزيادة الفوائض القابلة للتصدير. ويضيف تقرير لمركز الشركات عابرة القومية اعتبارين جديدين لتوقع استمرار محدودية آفاق نقل الصناعة إلى دول العالم الثالث. ويتمثل الاعتبار الأول في الموجة الحمائية العالية في البلاد الرأسمالية الأم ضد الواردات عامة. ومن دول العالم الثالث بصورة خاصة. أما الاعتبار الثاني فيتمثل في التجديدات التكنولوجية التي أفضت إلى اختصار العمليات كثيفة العمل في الصناعات التقليدية عن طريق التحول المتزايد في هذه الصناعات إلى نظام الإدارة الذاتية الآلية أو الأتمتة.

على أن مجمل المناقشة السابقة لدور الشركات عابرة القومية في تصنيع

العالم الثالث يعيبها نقص منهجي هام، وهو اقتصارها عى تناول شكل واحد من الأشكال المتعددة لعمل الشركات عابرة القومية في صناعة واقتصاد العالم الثالث، أى الاستثمار الأجنبي المباشر. ففي واقع الأمر نجد أن الأشكال غير المرتبطة بالاستثمار والملكية أشد تأثيراً، وأوسع نطاقاً بكثير من الاستثمار. فمثلاً اتسعت أعمال المقاولات الصناعية من الباطن بين الشركات الكبرى في البلاد الرأسمالة المتقدمة، والشركات المحلية في البلاد النامية على نحو غير مسبوق. كما مثلت أعمال وانشاءات تسليم المفتاح، واتفاقيات الترخيص ونقل التكنولوجيا بين الشركات عابرة القومية والشركات المحلية أكثر أشكال العمل الدولي ديناميكية وحجماً في السنوات العشر المنصرمة.

ولاشك في أن لهذه العمليات دوراً بارزاً في دعم نمو الصناعة في بلدان العالم الثالث. وبالرغم من ذلك فإنه لا يمكن أن نعتبر هذه الأشكال من العمل الدولي تعبيراً عن الاتجاهات الخاصة بالشركات عابرة القومية ومستقلة عن جهود الشركات المحلية والدولية النامية ذاتها. وبتعبير آخر فإن نمو هذه الأشكال من العمل قد نبع من خصائص السياسات، وتفضيلات الشركات المحلية أكثر من مبادرات الشركات عابرة القومية. ومن ناحية ثانية فإن نمو هذه الأشكال مرهون بمستوى النمو المتحقق فعلاً للصناعة في البلاد النامية، وليس أداة لدفع هذا النمو. وبالتالي فإن هذه الأشكال تتوزع إما في البلاد التي حققت تطوراً كبيراً في الصناعة التحويلية، واما في التي تمتعت بفوائض مالية كبيرة مكنتها من التوسع الصناعي بدون الحاجة إلى استثمارات الشركات عابرة القومية، وإما بترتيب حق قانوني وثابت لها في ملكية المشروعات الصناعية. ويفضي ذلك إلى أن مسؤولية الشركات عابرة القومية عن التوسع في الصناعة المحلية محدود نسبياً بقيامها بالتنفيذ المباشر، أو ترقية مستوى التشغيل، ولكن النفوذ الذي تجنيه على تطور الصناعة والاقتصاد المحلي واسع المدى وخطير بالفعل.

ثانياً: تدويل الاقتصاد والاتجاهات الاجتماعية:

في واقع الأمر انه في جميع الحالات يعتبر نشاط الشركات عابرة القومية في مجال الصناعة التحويلية، والخدمات الحديثة نتيجة للنمو المتحقق فعلاً وليس سبباً أو تحفيزاً له. وفي هذا يختلف الاستثمار الصناعي عن الاستثمار في مجال الموارد الأولية. فالشركات عابرة القومية تذهب إلى حيث تتوافر هذه الموارد، وغالباً ما تقوم هي بالاكتشاف وتنمية هذه الموارد بقصد الاستغلال الاقتصادي. وفي أغلب الأحيان فإن البدائل المحلية للانتاج في قطاع الاستخراج مازالت محدودة في البلاد النامية إلى حد كبير. أما الاستثمارات الصناعية فتذهب إلى حيث تحقق فعلاً مستوى مرتفعاً من النمو الصناعي، أو حيث نضجت مجموعة أساسية من شروطه الجوهرية نتيجة للجهود المحلية. ويصدق ذلك على أنماط التصنيع المختلفة في العالم الثالث، وبغض النظر عن الشكل المحدد الذي يتخذه نشاط الشركات عابرة القومية: أي سواء كان مرتبطاً بالاستثمار المباشر والملكية أو تم بدونهما.

على أن عدم مسؤولية الشركات عابرة القومية عن النمو الصناعي في الغالبية الساحقة من البلدان النامية لا ينفي قدرتها على تكيف وإعادة توجيه هذا النمو. ويتم هذا التكيف بطرق متعددة سبق أن عرضنا للكثير منها لدى الحديث عن الدينامية الاقتصادية والسياسية للشركات عابرة القومية. وما يهمنا هنا هو فحص المدى الذي يؤثر فيه تكيف النمو الصناعي في بلاد العالم الثالث مع ميكانيكية الاقتصاد عابر القومية على الظروف الاجتماعية للاندماج القومي الداخلي.

وعلى وجه التحديد فإن هناك مجموعة من الميكانيزمات التي تنجم عن عمل الشركات عابرة القومية تعمل على تخليق تحالف اجتماعي فوق قومي

داخل البلاد النامية المضيفة لهذه الشركات، وتمكنها من استيعاب هذا التحالف في اطار عالمي لا قومي، وتابع للقوى الاجتماعية المسيطرة على الاقتصاد المدول. ويمكن تقسيم هذه الميكانيزمات إلى مجموعة تقوم على الاستيعاب، ومجموعة أخرى تقوم على الدمج الرأسي.

أ – وأهم ميكانيزمات الاستيعاب الاقتصادي – الاجتماعي هي ظاهرة الاستيلاء Take over على الشركات المحلية. ويمثل الاستيلاء أحد الأساليب المعروفة للتوسع الاحتكاري للشركات عابرة القومية في البلاد المضيفة المتقدمة والمتخلفة. ولكن غالبية الاستيلاءات على المشروعات المحلية في البلاد النامية تتم منذ البداية كجزء من استراتيجية الدخول إلى السوق المحلية Entry strategy. فأول ما تفكر فيه الشركات العملاقة عندما تقرر العمل المباشر في دولة ما هو "شراء الشركات المحلية القائمة بالفعل بدلاً من انشاء مشروع جديد". وتفضل الاستيلاءات لأسباب عديدة منها سرعة الدخول للسوق واستبعاد المنافسين المحليين وتخفيض تكلفة الاستثمار، وقد تزايد اتجاه الشركات عابرة القومية للاستيلاء كأسلوب للدخول إلى أسواق البلاد النامية مع الزمن. فوفقاً لاحصاءات الأمم المتحدة كانت ثمت ٧٣٥ شركة تابعة للمؤسسات الأمريكية الـ ١٨٠ الأضخم في البلاد الأمريكية اللاتينية في الفترة من عام (٤٦ – ١٩٥٧)، كان منها ١٥٧ شركة تم ضمها إلى المؤسسات الأمريكية عن طريق الاستيلاء على شركات محلية، أي بنسبة ٢١,٤ ٪. وفي الفترة (٥٨ – ١٩٦٧) بلغ عدد تلك الشركات التابعة ١٣٠٩ منها ٤٧٧ ضمت عن طريق الاستيلاء، أي بنسبة ٣٦,٤ ٪. أما في إفريقيا وآسيا فقد كان ثمت ١٧٦ شركة أمريكية تابعة في الفترة الأولى، منها ٥٣ شركة ضمت بالاستيلاء على مشروعات محلية قائمة بنسبة ٣٠ ٪، وفي الفترة الثانية كان هناك ١٠٩ شركات من اجمالي ٤٩١ شركة تم ضمها

بالاستيلاء أي بنسبة ٢٢,٤٪. ولا تقل الشركات الأوروبية لجوء للاستيلاء – كأسلوب لدخول البلاد النامية – عن نظيراتها الأمريكيات. فقد كانت نسبة المشروعات التي ضمت إلى المجموعات الأوروبية عابرة القومية من خلال الاستيلاء على شركات محلية في العالم الثالث ٢٥٪ في الفترة من عام ٥١ إلى ١٩٥٥، و ٢٢,٦٪ في الفترة (٥٦ – ١٩٦٠)، و ٢٤٪ في الفترة (٦١ – ١٩٦٥)، و ٣٣,٧٪ في الفترة (٦٦ – ١٩٧٠). والاستثناء الأساسي من هذه القاعدة العامة هو الشركات اليابانية التي كانت أكثر حرصاً على عدم إغضاب الرأي العام في البلاد النامية. ولا توجد أرقام مقارنة بالفترة التالية غير أن تقرير الأمم المتحدة يشير إلى أن الاستيلاء قد مثل إحدى الاستراتيجيات الكبرى لدخول أسواق البلاد النامية في أكثرية الصناعات.

وفي حالات الدخول إلى السوق عن طريق الاستيلاء، غالباً ما يكون الاستيلاء نتيجة لتوافق رغبة الملاك المحليين في البيع والانضواء تحت لواء الشركات الأجنبية. على أنه في الحالين تكون النتيجة هي اضعاف ذلك القطاع من الرأسمالية المحلية ذي الطبيعة التنافسية مع الشركات الأجنبية، ودمج قطاع آخر في البناء الاقتصادي والاجتماعي عابر القومية.

ومن الميكانيزمات الهامة للاستيعاب الاقتصادي والاجتماعي في الاطار عابر القوميات لشركات الأعمال الكبرى تحول الشركات المحلية في العديد من بلدان العالم الثالث إلى العمل على نطاق دولي بدورها. في هذه الحال تصبح أجزاء هامة من الرأسمالية المحلية تابعة – لا إلى شركات عابرة للقومية بعينها وإنما إلى العمل في الخارج بصورة عامة–، أي أن تحولها إلى شركات عابرة للقومية يبتعد بها بهذه الدرجة، أو تلك عن الاطار القومي للاندماج، وعلى النقيض يدمجها أكثر فأكثر في ميكانيكية الاقتصاد المدول. وبطبيعة الحال فإن حداثة هذه الظاهرة لم تسمح إلا بمساهمة محدودة

للشركات من بلدان العالم الثالث في مجال الاستثمار الخاص الأجنبي المباشر. فلا يشكل المسجل من هذه الاستثمارات سوى ٣٪ من إجمالي الرصيد المسجل لهذا الاستثمار، ومع ذلك فيبدو أن هذا الاتجاه قد تدعم في العقد الماضي نتيجة عدد من التطورات. فبعض البلدان المصدرة للبترول، والتي حصلت على فوائض مالية ضخمة قد استثمرت أساساً أموالها السائلة في الإقراض. ولكن الاستثمار المباشر قد تمثل أيضاً في بروز المجال الدولي أمام المصارف العربية الضخمة، والتي توسعت في انشاء فروع لها في الخارج. كما استثمر جزء من هذه الأموال في شراء أسهم بعض الشركات الصناعية في البلاد المتقدمة، أو شركاتها التابعة في بلاد أخرى. على أن هناك نمطاً آخر من الشركات عابرة القومية من بلاد أمريكا اللاتينية وجنوب شرق آسيا الأكثر تطوراً، والتي أخذت في التوسع في الاستثمار الخارجي في القطاع الصناعي. ومعظم هذه الاستثمارات في البلاد النامية الأخرى الأقل تطوراً من الناحية الاقتصادية. ولكن دوافع هذه الشركات تتشابه مع دوافع نشود الاستثمار المباشر في البلاد المتقدمة، ولكنها قد تمتلك بعض المزايا النوعية. واضافة لذلك فإن هذه الشركات، وخاصة من البرازيل وكوريا قد توسعت في أشكال العمل الدولي الجديدة، وخاصة الانشاءات وعقود تسليم المفتاح. ومهما كان الأمر فإن هذه الظاهرة تعكس استيعاب أجزاء هامة من الرأسمالية المحلية في بعض البلاد النامية في الاقتصاد المدول. فرغم ضآلة استثماراتها في الخارج، فإنها تأتي أساساً من الشركات الأكبر والأكثر انخراطاً في العمل الصناعي المتطور تكنولوجياً.

ب- ولكن أكثر الميكانيزمات أهمية في تحوير بنية الرأسمالية والمجتمع المحلي في البلاد النامية المضيفة يأتي من خلال روابط الدمج الرأسي. ويعتبر أسلوب المشاركة أو المشروعات المشتركة أكثر هذه الميكانيزمات

فعالية في تحقيق الدمج. والواقع أن المشاركة قد أصبحت هي الصيغة المعتمدة لدخول الشركات عابرة القومية في البلاد النامية، وذلك لأنها تعكس التوافق بين رغبة الحكومات والملاك المحليين من ناحية، ومصلحة أغلب الشركات عابرة القومية من ناحية أخرى. ويزداد اقبال الشركات عابرة القومية على صيغة المشاركة كلما قلت مزاياها التكنولوجية الاحتكارية، أو أصبحت هذه المزايا عرضة للتهديد بالانتشار، وكلما قلت أهمية الملكية الكاملة في تحقيق السيطرة الفعالة على المشروع الوليد. إذ أن الملكية المشتركة لا تعني بالضرورة تقاسماً للسيطرة. إذ غالباً ما تقع السيطرة المباشرة على المشروع في يد الشركات عابرة القومية وفقاً للعقود المبرمة والخاصة بتوزيع أهلية الإدارة، أو من الناحية الفعلية نتيجة التحكم في المدخلات التكنولوجية وعلى مزايا التسويق. كما أن المشروعات المشتركة تعتبر أحد المداخل الحديثة لجمع المزايا التي تملكها شركات محلية من ناحية، وشركات عابرة للقومية دون أن تبدو هذه الأخيرة في صورة التعارض المباشر مع المصالح الاجتماعية المحلية المنافسة. وكذلك يمكن لشركات عابرة القومية في أحد بلاد العالم الثالث أن ترتبط مع شركات عابرة للقومية من البلاد المتقدمة للعمل في بلد نام آخر. وقد تطورت هذه الرابطة في السنوات الأخيرة مع البلاد النامية الأكثر تطوراً، والتي بدأت تشق طريقها للعمل في المجال الخارجي الدولي.

ويمثل "نقل التكنولوجيا" ميكانيزماً آخر له فعالية كبيرة لربط وتحوير بنية الرأسمالية المحلية دون تحمل مخاطر الاستثمار المباشر، ويتسم هذا الميكانيزم بأنه أكثر شمولاً واتساعاً بكثير من الأشكال التقليدية للعمل الدولي، ذلك أن الغالبية الساحقة من الشركات الصناعية والاستخراجية ذات الوزن في البلاد النامية تعمل بتكنولوجيا أجنبية تم نقلها بأسلوب أو بآخر من أساليب

النقل من الشركات عابرة القومية في البلاد المتقدمة. أما فعالية هذا الميكانيزم فتأتي من طبيعة عملية النقل باعتباره عملية دائمة ومتقطعة في نفس الوقت. فالشركات عابرة القومية لا تقدم على الترخيص لشركات محلية باستخدام تكنولوجيا منتج، أو عملية انتاج بدون أن تربط ذلك بنوع من التخطيط للتقادم التكنولوجي Technological Obsolescence، وبتعبير آخر فهي لا ترخص المبتكرات التكنولوجية التي تستطيع الاحتفاظ بها كمورد احتكاري، وإنما ترخص المبتكرات التي تتعرض للتقادم والشيوع والنضوج النسبي، حيث أن التكنولوجيا تصبح مع تعاظم وتوسع الانتاج الدولي أحد المعايير الجوهرية للمنافسة في مجال الأعمال، فإن الشركات المحلية التي تستخدم عمليات الانتاج، أو التصميمات أو المنتجات التي تطورت في شركة معينة عابرة القومية تظل مرتبطة بحاجتها لمتابعة التطور التكنولوجي بها. ومن ناحية ثانية، فإن نقل التكنولوجيا يرتبط بمعايير التسويق. ويتضمن ذلك ضرورة تعزيز عملية النقل عن طريق أنماط تنظيمية في البلاد النامية تقوم على الوساطة التجارية والإعلان. ويقوم على أداء هذه الأنشطة قطاع معين من رجال الأعمال في البلاد النامية. ويعتبر هذا القطاع أكثر الفئات مشايعة لايديولوجية، ومصالح الاقتصاد المدول والشركات عابرة القومية.

ويضاف إلى ذلك ميكانيزمات عديدة أخرى لربط ودمج قطاع من المنتجين والعاملين الأصغر حجماً، والأقل نفوذاً في البلاد النامية، فتوسع استخدام أسلوب المقاولات من الباطن كبديل للاستثمار المباشر يؤدي إلى انشاء صلات قوية مع الشركات الصغيرة التي تعتبر الشركات عابرة القومية بمثابة السوق الرئيسة لعملياتها. وتقدم سياسات الاستخدام والعمالة أحد الميكانيزمات الهامة لربط مصالح قطاع هام من المديرين والموظفين المحليين ذوي المهارات الخاصة بمصالح الشركات عابرة القومية. وعلى

الرغم من أن التوسع في استخدام عناصر وظيفية محلية يعتبر حديثاً نسبياً فقد أصبح استخدام مديرين ومهنيين من نفس البلد المضيف هو الشكل الأساسي لقوة العمل في البلاد النامية. ومع ذلك فإن هذه الشركات تحرص حرصاً تاماً على اختيار هذه العناصر بدقة. ويصر مديرو الشركات عابرة القومية على أن يكون لهؤلاء المديرين سياسة مشتركة مع الشركة وولاء لمصالحها. ويرى كثير من الكتاب أن هذا الشرط يؤدي إلى نزع فعلي للطابع القومي للمديرين المحليين في الشركات عابرة القومية.

ويعمل مجموع هذه الميكانيزمات على ظهور قطاع اجتماعي يرتبط بالاقتصاد المدول والشركات عابرة القومية داخل المجتمع المحلي. ويتوسع هذا القطاع عندما تعمل السياسة الاقتصادية الكلية بالتوافق مع مصالح هذه الشركات وبلادها الأم، والمنظمات الاقتصادية الدولية التي تعكس هذه المصالح. ويمثل هذا التحالف بحد ذاته، في حالات عديدة، انشقاقاً رأسياً في التكوين الاجتماعي للدول النامية المضيفة، ولكنه يخلق أيضاً مدى أوسع من التنافر في التركيب الاجتماعي نتيجة الروابط التي تصل القطاع الاجتماعي الذي تم تدويله مع جماعات أخرى داخل المجتمع المحلي.

ويفضي ذلك كله بدوره إلى زيادة الصعوبات أمام عملية الاندماج الاجتماعي الداخلي. ولكن عمق هذه المصاعب واتساع الفجوة التي تتم في سياق التدويل المتزايد للاقتصاد المحلي يتوقفان على التركيبة الأصلية للمجتمع وخصائص التشكيلات الاجتماعية داخله، وطبيعة الانقسامات الشائعة فيه، وبصورة عامة يمكن القول بأن الشركات عابرة القومية لا تخلق انقسامات أفقية – حيث لم تكن موجودة – فلا تتكون جماعات ثقافية، أو عرقية، أو دينية، أو إقليمية مع توسع تدويل الاقتصاد. ولكن هذه الانقسامات تصبح معرضة للتعمق نتيجة السياسات العامة التي تطبقها الحكومات التي

تتبع استراتيجية التحالف مع الشركات عابرة القومية. فالخصائص العامة لهذه السياسات تسمح بزيادة درجة عدم المساواة بين الأقاليم، والتوزيع غير العادل لفرص النمو بينها. فبينما تهمل الأقاليم الأفقر والأكثر حرماناً من الموارد يتم تركيز عوامل النمو الاقتصادي في أقاليم ومناطق ومدن بعينها. ومن ناحية ثانية فإن الأقسام الاجتماعية تظل واهنة الارتباط بعضها ببعض نتيجة غياب، أو ضعف الروابط التكاملية بين عمليات العمل الاجتماعي التي تقوم بها. ويتدعم هذا الموقف الاجتماعي الذي يتسم بالتفكك نتيجة لسيادة اتجاهات ثقافية تركز على الحافز والمصلحة الفرديين، ولا ترى في إحكام بناء المجتمع وظيفة عليا، ومهمة قومية تنبغي متابعتهما بمجموعة من السياسات المتناسقة التي لها قوة التأثير على العوامل المادية الحاكمة للتوجهات الاجتماعية. وفي هذا الاطار قد تسنح الفرصة أمام تضافر عوامل الانقسام الطبقية والعرقية في البناء الاجتماعي مما يؤدي إلى تقوية النزعات الاستقلالية لدى الأقسام الاجتماعية المتميزة لغوياً، أو ثقافياً، أو دينياً، أو عرقياً.

ثالثاً: السياسة فوق القومية والسياسة تحت القومية:

يمكننا أن نلخص النتائج التي توصلنا إليها حتى الآن في مقولة أساسية، وهي أن وزن الدور الذي تلعبه الشركات عابرة القومية في تكيف الهياكل الاقتصادية - الاجتماعية للمجتمعات النامية يتوقف على مستوى وخصائص التطورات الداخلية في هذه المجتمعات. وتأتي هذه المقولة بافتراض معاكس لما اصطلح عليه كتاب مدرسة التبعية، ولكن في اطار حدود معينة - فالشركات عابرة القومية قد مثلت عنصراً ديناميكياً وراء تحولات الاقتصاد الدولي في العقود الأربعة الأخيرة، ولكنها ليست العنصر

الوحيد. إن الدور الذي تلعبه الشركات عابرة القومية يتفاوت من منطقة لأخرى، وبلد نام لآخر تبعاً للظروف النوعية السائدة في هذه المناطق والبلاد، وتبعاً لثلاثة عوامل عامة ومشتركة :

العامل الأول يمثل مستوى النمو المتحقق فعلاً لدى الدول النامية. فكما أكدنا من قبل فالشركات عابرة القومية لا تخلق نمواً ولا تحفزه، وإنما تأتي فعلاً حيثما يتحقق مستوى مرتفع من النمو الاقتصادي. ويصدق ذلك على الشركات العاملة في القطاعين التحويلي والخدمي. والاستثناء من تلك القاعدة هي شركات الاستخراج والموارد الأولية. على أن مثل هذه الشركات قد تحقق ثروة ولكنها لا تخلق نمواً. وفي هذا الاطار فإن الشركات عابرة القومية تلعب دور تكيف النمو المتحقق، والسيطرة على بعض اتجاهاته الأساسية، واعطاء هذا النمو مغزى ووظيفة اجتماعية في ساحة العملية المتزايدة لتدويل الاقتصاد المحلي.

أما العامل الثاني فيتمثل في حدوث تحولات في توزيع القوى الاجتماعية والسياسية الداخلية من شأنها أن تفضي إلى تمكين الدولة التي تختار استراتيجية التحالف مع الشركات عابرة القومية من إحكام السيطرة على قوة العمل، ونزع مشاركة العمال الوطنيين، ونزع راديكالية التنظيم النقابي، وتغيير اتجاهه. ومن ثم تخفيض مستويات الأجور وفرض الانسياق والطاعة على العاملين إجمالاً. وبطبيعة الحال فقد لا يكون ذلك شرطاً لوفود الشركات عابرة القومية العاملة في مجال الاستخراج والتي أثبتت القدرة على مواصلة النشاط في بلاد ذات نظم سياسية ذات ايديولوجيات معادية للرأسمالية. ولكنه شرط أساسي بالنسبة للشركات العاملة في قطاع الصناعة التحويلية الذي هو المحرك الأساسي للنمو.

وهناك شرط هيكلي ثالث يتمثل في قدرة الدولة على تحمل أعباء تمويل

عملية تدويل الاقتصاد المحلي. ويمكن التحدث عن أعباء حقيقية لهذه العملية لأنها تشتمل على مجموعة من السياسات الاقتصادية التي تحتم العبور بمرحلة ممتدة نسبياً من عجز ميزان المدفوعات وتراكم (مديونية) كبيرة نسبياً. وقد تتاح فرص فريدة لعدد محدود من البلاد لتجاوز هذه الأعباء نتيجة تراكم ثروات نقدية استثنائية من صادرات المواد الأولية مثل البترول، أو عن طريق معونة أجنبية كثيفة.

ويعني ذلك أن هذه الشروط يتوجب تحقيقها قبل انخراط الشركات عابرة القومية في العمل بالبلاد النامية، وليست نتيجة لهذا العمل. وقد يتم توفير هذه الشروط إما نتيجة ظروف أولية خاصة بدول معينة مثل كوريا وتايوان، وإما أن يأتي تحقيقها في سياق صراع اجتماعي وسياسي ضد نظام وطني حاكم. وتأتي هذه الشروط بالتالي في سياق ما يمكن تسميته بثورة مضادة، أو حركة قوية للردة عن تطور قومي ووطني سابق. وما أن تفد الشركات عابرة القومية حتى تتمكن نتيجة قوتها المالية والتكنولوجية وقدرتها على التلاعب بالسياسات الحاكمة في البلاد الأم من توطيد قاعدة لتحالف اجتماعي فوق قومي داخل الدول المضيفة. ويعطي هذا التحالف أساساً للسياسات فوق القومية، وذات الطبيعة المحافظة. وفي المقابل، فإن التحالفات الاجتماعية التي قادت في فترات سابقة تجارب وطنية وقومية في المجالين الاقتصادي والاجتماعي لا تنحسر. وغالباً ما تكون هزيمتها مؤقتة. بل إن النتائج التي قد تسفر عنها تجربة تدويل الاقتصاد تحت نفوذ الشركات عابرة القومية قد تؤدي إلى إحياء هذا التحالف الراديكالي وتوسيع نطاقه.

ولذلك فقد يكون من الأكثر فائدة أن نتحدث لا عن طبيعة الدولة، وسمات الانقسام الداخلي، أو العوائق أمام الوحدة والتكامل القوميين، وإنما عن خصائص السياسة ذات الصلة المباشرة بالمسألة القومية في البلاد

النامية، فى علاقتها بالشركات عابرة القومية. ونعني بالسياسة هنا لا عملية تحديد الأهداف والوسائل وتنفيذها Policy، وإنما طبيعة توزيع القوى الاجتماعية والسياسية على المواقف المختلفة من القضايا الأساسية للتطور الداخلي في بلاد معينة، والعوامل الحاكمة لحركة موازين القوى بين هذه القوى Politics.

وتختلف الخصائص الموضوعية للسياسة بالمعنى سالف الذكر في البلاد النامية تبعاً لمستوى تطورها الاقتصادي. وبالنسبة للبلاد التي تستقطب جل اهتمام الشركات عابرة القومية: أي تلك التي بلغت مستوى أرقى من النمو الرأسمالي بالمقارنة بغيرها من البلاد النامية يمكننا أن نلمح سمة مركزية للسياسة. وهذه السمة هي انقسام القوى الاجتماعية - السياسية الفاعلة عامة - إلى تكتلين أو تحالفين كبيرين. التحالف الأول يسمى التحالف الشعبي Populist، أما التحالف المضاد فيمكن تسميته بالتحالف المحافظ المضاد للشعبية.

ويتميز التحالف الشعبي بتركيزه على التكامل القومي، وبحرصه على تحقيق استقلالين سياسي واقتصادي نسبيين، وبسيطرة ذهنية اصلاحية تقوم على استخدام جهاز الدولة في تقريب الفوارق بين الطبقات والأقاليم، وتوجيه النمو الاقتصادي لتحقيق هذا الهدف مما يستدعي ضرورة تحول الدولة ذاتها إلى قوة انتاج رئيسة، وبالتالي إلى طرف رئيسي في عمليات الانتاج، ويحتم ذلك بدوره قيام الدولة باضعاف سيطرة ونفوذ الفئات الطبقية الحاكمة في الريف، عادة عن طريق اصلاح زراعي معتدل. ويظل التحالف الشعبي محتفظاً بتماسكه طالما كان قادراً على السيطرة على تناقضات أطرافه من خلال صهرها معاً في مثل أعلى قومي موحد.

أما التحالف المحافظ المعادي للشعبية فيملك نموذجاً سياياً يقوم على

حكم وسلطة نخبة قوية، والأولوية المطلقة للنمو الاقتصادي بحد ذاته، والاحتفال بدور الفئات المالكة في الريف والمدن معاً في دفع هذا النمو. وعادة ما يرتبط الاهتمام البارز بالنمو الاقتصادي بتحقيق دمج أقوى للاقتصاد المحلي بالسوق الرأسمالية العالمية والشركات عابرة القومية، ويظل هذا التحالف في الأساس مدفوعاً بمعارضة أي اصلاح اجتماعي يتعارض مع استمرار هيبة ونفوذ ومصالح الطبقات المالكة، أو يقيد الدولة بالتزام ايجابي جماهيري واسع النطاق لدورها المباشر، أو غير المباشر في الحقل الاقتصادي والاجتماعي.

وعندما يسيطر التحالف الشعبي على الدولة، فإنه يستطيع أن يحقق انجازات كبرى على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي لفترة من الزمن. ولكن التناقض الأساسي الذي يحكمه هو الضرورة السياسية للتوفيق بين المصالح التي قد تكون معارضة للقوى الأساسية فيه: أي الفلاحون الفقراء وأحزابهم، أو تنظيماتهم، والطبقة العاملة بأحزابها، أو تنظيماتها النقابية وقطاع كبير من الطبقة الوسطى الجديدة من مهنيين وفنيين وموظفين، والقطاع الوطني من الرأسمالية المحلية. وعند لحظات معينة لا يصبح هذا التوفيق ممكناً إلا على حساب النمو الاقتصادي، ولكن توقف النمو أو الركود الاقتصادي قد يقود إلى تفسخ أقوى لهذا التحالف مما يفضي به إلى فترات توتر وصراع داخليين.

أما التحالف المحافظ المعادي للشعبية فقد يستطيع أيضاً أن يدفع النمو الاقتصادي على حساب تقليص الاصلاحات الاجتماعية التي تم تحقيقها فيما سبق على يد التحالف الشعبي على أن ذلك كثيراً ما يتم على حساب الشرعية السياسية والاجتماعية . ومن ثم يصبح التناقض الأساسي الذي يحكمه مرتبطاً بالافتقار إلى هده الشرعية. وقد يصل هذا التناقض إلى درجة

عالية من الاحتدام عندما يعجز هذا التحالف عن دفع النمو الاقتصادي نتيجة للآثار السلبية للاندماج الموسع في السوق الرأسمالية العالمية، وخاصة في أوقات الأزمات الاقتصادية الكبرى في المراكز الرئيسية لهذه السوق: أي البلاد المتقدمة.

وما يهمنا مباشرة بشأن هذه التحالفات المتعارضة هو تأثيرها على المسألة القومية، وعلاقة ذلك بالشركات عابرة القومية، والواقع أن الفعالية الأساسية لهذه الشركات تتم من خلال إعطاء سندين اقتصادي وسياسي دوليين مباشرين وغير مباشرين على المستوى الهيكلي، وعلى المستوى الظرفي للتحالف المحافظ المعادي للشعبية. ومن خلال التأثير على مدى تماسك هذا التحالف، وعلى الظروف الاقتصادية التي تحدد مدى فرصته في استمرار الحكم في الدولة. ومن هنا يكتسب الموقف الذي يقيمه التحالف المحافظ المعادي للشعبية تجاه المسألة القومية أهميته البالغة.

والواقع أنه على مستوى السياسة الفعلية فإن هذا التحالف المحافظ يتسم بازدواجية فريدة بين التوجهات فوق القومية والتوجهات تحت القومية. وتتجسد التوجهات فوق القومية على وجه خاص في الروابط التي ينشئها التحالف والدولة التي تعبر عنه مع الاقتصاد المدول، والمراكز الرئيسة لهذا الاقتصاد ويترجم هذا التوجه في مجمل الاطار العام للسياسات الاقتصادية والاجتماعية في الداخل، والتي توثق اندماج الاقتصاد المحلي بالعملية العامة لتدويل الانتاج. أما التوجهات تحت القومية Sub-national فتتجسد في النمط الخاص للسيطرة السياسية التي تميز سلطة هذا التحالف. فالتحالف المحافظ المعادي للشعبية يسعى لتجاوز قوى المعارضة الشعبية المتمركزة في المدن عن طريق مناشدة القوى المحلية عامة وخاصة في الريف. وكذلك فهو يسعى للاستفادة من نفوذ الفئات المالكة التقليدية في الريف، ويعمل على

إعادة تنظيمها من خلال هياكل الحكم المحلي. ويقدم المستوى تحت القومي أيضاً فرصة لازدهار ايديولوجية ترتبط بتمجيد التراث الثقافي القديم للدولة، والذي تعتبر المناطق المحلية والريفية مستودعاً لذكرياته. وأخيراً فإن هذا التحالف قد لا يستنكف، من أجل تدعيم سلطته، عن ايقاظ المشاعر العرقية والتعصب الطائفي والديني واللغوي حتى يجهض احتمالات تضامن الفئات الاجتماعية والطبقات الفقيرة عبر هذه الانقسامات ويستفيد من المنافسات المرتبطة بهذه التقسيمات.

وقد يكون من الظلم البين اتهام الشركات عابرة القومية بالمسؤولية عن أو الموافقة على كل هذه الممارسات. ولكن مسؤوليتها تكمن في دعم التحالف المحافظ اجمالاً سياسياً واجتماعياً واقتصادياً.

دينامية الصراع التوزيعي وآفاق التطور القومي:

خلقت أعمال العديد من الكتاب انطباعاً خاطئاً بأن الشركات عابرة القومية هي كائنات خرافية ذات قدرة كلية، وأن الحكومات والدول والقوميات التي تتعامل معها في العالم الثالث هي دائماً فريسة سهلة لا حول لها ولا قوة.

وفي واقع الأمر فإنه منذ بدأت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تلعب دوراً هاماً في اقتصاديات الدول النامية المضيفة لم تكف النزاعات بين الشركات العملاقة، وخاصة تلك العاملة في قطاع الموارد من ناحية، والرأي العام، والحكومات أحياناً من ناحية أخرى عن التفجر. وهناك بعض المعارك الكبرى التي تقف شاهداً على هذه الحقيقة مثل تأميم شركات البترول في فنزويلا والمكسيك في ثلاثينات هذا القرن.

على أنه فقط مع بداية السبعينات اكتسبت ظاهرة النزاع بين الحكومات

في الدول النامية، والشركات عابرة القومية طابع الأزمة نتيجة لتضمنها أبعاداً جديدة. ومن أكثر هذه الأبعاد أهمية أن عدداً كبيراً من الدول النامية قد شارك في النزاع في نفس الوقت. ومن الأبعاد الجديدة أيضاً أن النزاع الكبير الذي تفجر في النصف الأول من السبعينات لم يتضمن أبعاداً ايديولوجية واضحة. بل إن التغير الأكثر تعبيراً عن طبيعة هذا النزاع وعن الأزمة التي ثارت نتيجة له هو أن الإجراءات التي اتخذتها بعض حكومات العالم الثالث في مضمار إعادة صياغة علاقاتها مع الشركات عابرة القومية لم يكن من الممكن تنفيذها بنجاح لولا مشاركة بعض الحكومات التي صنفت تقليدياً باعتبارها حكومات محافظة أو حليفة للمعسكر الغربي. وبالتالي اتسم النزاع بالتركيز على المطالب والمسائل الاقتصادية البحتة، ومن ثم فقد أطلق على سلوك هذه الحكومات اجمالاً مصطلح «القومية الاقتصادية» تمييزاً لها عن حركة التحرر الوطني في الخمسينات والتي توجتها حركة عدم الانحياز بما لها من مضمون سياسي وأيديولوجي متميز.

ومع ذلك فقد أخذت مطالب حكومات العالم الثالث في الاتساع والشمول مما برر تسميتها بحركة انشاء نظام اقتصادي عالمي جديد. وتضمنت تلك المطالب قضايا شروط التجارة، وأسعار المواد الخام، والمعاملة التفضيلية للدول المتخلفة في أسواق الدول المتقدمة إلى جانب القضايا المتعلقة بالاستثمارات المباشرة، ونقل التكنولوجيا، وإعادة جدولة الديون، وتخفيف أعبائها وزيادة المعونات الرسمية، وتعظيم عائدها الصافي... الخ. وفي سياق هذه الحركة نجحت بعض الدول النامية في انتزاع مكاسب حقيقية منها إعلان حق السيادة على الموارد الطبيعية، وتأميم العديد من الشركات الأجنبية العاملة فيها، واستقرار حق الدول في التأميم.

ومع ذلك فما لبثت الآمال الكبيرة التي أنعشتها حركة انشاء نظام اقتصادي عالمي جديد، والمعارك الناجحة التي خاضها العديد من الحكومات ضد الشركات عابرة القومية أن انحسرت تدريجياً في النصف الأخير من السبعينات، بل بدا أن الدول الرأسمالية المتقدمة قد بدأت في الهجوم المضاد مع نهاية السبعينات. وتطور هذا الهجوم طوال سنوات الثمانينات، وكان أن عملت حكومات عديدة في العالم الثالث على التقهقر بعيداً عن المواقف القومية الاقتصادية التي أعلنتها، أو شاركت في إعلانها من قبل.

إن خبرة هذه التجربة كلها لم تدرس بعد بالعناية الواجبة. ومازالت هذه التجربة موضع اختلافات شديدة في التفسير، كما أن معظم التفسيرات الرائجة تعكس أحكاماً انطباعية، وتجعل الفكر رد فعل مباشر للتغير في الواقع، عوضاً عن دوره في استشفاف منطق واتجاه التحول في مدى تاريخي مناسب. فمع صعود القومية الاقتصادية في العالم الثالث سارع البعض باستنتاج أننا نشهد عصراً جديداً تضمحل فيه قوة الشركات عابرة القومية وربما تختفي. وفي الاتجاه المقابل أكد البعض الآخر بأن «التصاعد في القوة الاقتصادية النسبية لبعض بلاد العالم الثالث قد تحقق، أو على الأقل تم السماح به نتيجة عوامل حركتها وصممتها الشركات عابرة القومية».

وبعيداً عن المبالغات فإن تشخيص القومية الاقتصادية التي تأججت في النصف الأول من السبعينات لا يزال أمراً تكتنفه أوجه عديدة من الغموض. ولكن من حيث الجوهر يمكن القول بأنها قد مثلت لحظة خاصة من صراع دائر في كل وقت حول توزيع عائد الانتاج الدولي. وهو صراع لم يضع في قائمة قضاياه تصفية ايديولوجية، أو أسس عمل الشركات عابرة القومية، وإنما نقلها إلى مرحلة جديدة تستبعد فيها إلى حد ما أكثر جوانب عملها ركوداً وتخلفاً.

لقد تأججت القومية الاقتصادية لحكومات العالم الثالث في لحظة خاصة لأن موازين القوى التي تحكم حركة علاقاتها مع الشركات عابرة القومية كانت في ذلك الوقت من السبعينات مواتية لهذه الحكومات. ثم إنها انحسرت بعد ذلك لأن هذه الموازين قد تحركت بعد ذلك لصالح الشركات عابرة القومية.

إن صراع حكومات العالم على توزيع عائد الانتاج الدولي لا يقوض أسس الانتاج الدولي الذي يتم تحت قيادة الشركات عابرة القومية لصالح الأقسام الاحتكارية من الرأسمالية في بلدان عديدة، ولكنه يفرض عليه أن يتطور وفق أسس عملية التدويل ذاتها. ومثلما يتوقف ناتج الصراع التوزيعي بين النقابات وأصحاب الأعمال على موازين القوى السائدة في لحظة معينة، فإن توزيع عائد الانتاج الدولي يتوقف أيضاً على موازين القوى بين الدول النامية والشركات عابرة القومية. غير أنه في سياق هذا الصراع قد يتم إما باستيعاب النقابات والطبقة العاملة استيعاباً أقوى في النظام الرأسمالي، وإما بتحقق وتفتح إمكانات تجاوز هذا النظام أمامها. وكذلك فإن الصراع التوزيعي قد يقود في الأمد الطويل إما إلى مزيد من استيعاب الدول، والقوميات النامية داخل ميكانيكية الانتاج الدولي وشبكات الشركات عابرة القومية، وإما بتفتح امكانات أوفر قوة، وأوسع نطاقاً أمام التطور القومي عن طريق تجاوز مجمل علاقات الانتاج الرأسمالية الاحتكارية المتضمنة في عالم الشركات عابرة القومية. والحال أن العنصر الحاكم للاختيار هنا ليس هو الشركات عابرة القومية، وإنما القوميات النامية ذاتها وخصائصها وديناميكيتها وتكوينها الداخلي... الخ.

ومهما كان من أمر آفاق التطورات المقبلة في المدى البعيد، فإن أحداث ونتائج الأزمة التي أثارتها القومية الاقتصادية قد أفضت بالفعل إلى تجديدات

هامه في خصائص عمل الشركات عابرة القومية. غير أن هذه التجديدات ذاتها تسمح باستيعاب أقوى لهذه القوميات، أو بتعبير أدق لعناصر ومكونات هذه القوميات في مجال الاقتصاد المدول، وتفقدها بالتالي تكاملها الداخلي. ومن هنا تنشأ ضرورة دراسة حركة موازين القوى في حلبة الاقتصاد المدول، ثم الأشكال الجديدة التي نشأت عن المرحلة السابقة من الصراع التوزيعي، ثم انعكاساتها على مستقبل القوميات النامية.

أولاً: حركة موازين القوى:

يحسم ميزان القوى السائد بين الشركات عابرة القومية والدول الصراعات التي قد تدور بينهما. على أن كل مستوى من مستويات الصراع، أي طبيعة الأغراض والمكاسب التي يعمل كل منهما على تحقيقها على حساب الآخر، "يتفق مع مستوى معين لممارسة القوة". وبالتالي يمكن دراسة موازين القوى على ثلاثة مستويات: سلوكي وشكلي وهيكلي.

فالقوة على المستوى السلوكي تظهر كعلاقة غصب Force، وتعني بقدرة طرف أو أطراف معينة على التأثير على قرارات وسلوك طرف أو أطراف أخرى حول موضوعات معينة وفي فترة محددة. وتنتج عمليات الغصب المتبادل توزيعاً محدداً للقيم المتضمنة في موضوعات الصراع. أما على المستوى الهيكلي، فإن القوة تعني بقدرة طرف معين على تعريف الوظائف، وتوزيع الأدوار على أطراف أخرى، ومن ثم تحديد قيمة ومكانة هذه الأطراف الأخيرة في نظام ما. وعند هذا المستوى الأعمق من ممارسة علاقات القوة تستطيع أطراف معينة التأثير على تشكيل هيكل وشخصية الأطراف الأخرى حيث أن فرصة هذه الأطراف في النمو الشامل تتوقف على الموقع الذي تشغله من هذا النظام. ويفترض هذا المستوى من ممارسة

علاقة القوة أن الطرف الذي بيده تعريف الوظائف، وتوزيع الأدوار في مؤسسة أو نظام ما يستطيع أيضاً أن يردع المنشقين عن هذا النظام. ويتفق هذا المستوى أيضاً مع مفهوم الهيمنة.

وهناك مستوى وسيط بين القوة السلوكية والقوة الهيكلية هو المستوى الشكلي، ويعني هذا المستوى بتنميط العلاقة بين الأطراف من خلال وضعها في شكل معين. ويحدد هذا الشكل توزيع فرص السيطرة القانونية، والالتزامات المتبادلة بين الأطراف المعنية. وبالتالي يتوحد هذا المستوى مع مفهوم السيطرة، وإن كان المعنى هنا هو السيطرة في صياغتها المقننة، والتي ليست بالضرورة هي السيطرة الفعلية.

والواقع أن هذه المستويات الثلاثة لعلاقات القوة متكاملة، ولكنها ليست بالضرورة متطابقة. بل إن امكانات التغير والحركة في أي نظام اجتماعي تنشأ بالتحديد عن فرصة عدم التوافق بين هذه المستويات. ويقوم مستوى علاقات الغصب بدور إعادة التوازن بين أشكال محددة للسيطرة، وهيكل محدد لتوزيع الأدوار بعد فترة محددة من الاختلال بينهما.

فإذا أخذنا النظام الدولي مثلاً نجد أنه من حيث الجوهر يقوم على توزيع محدد للأدوار الاقتصادية، أو تقسيم معين للعمل الدولي. ويقنن هذا التوزيع من خلال أشكال متفاوتة تحكم علاقة أطراف النظام بعضها ببعض. فالبلاد الرأسمالية المتقدمة ترتبط بعلاقات معينة تختلف شكلاً ومضموناً عن العلاقات التي تربطها معاً بالبلاد النامية. والواقع أنه يمكن أن تحدث مجموعة من الظروف التي إما أن تودي إلى ضعف قدرة الدول الرأسمالية المتقدمة على المحافظة على تقسيم العمل الدولي القائم، وإما أن تجعل هذا التقسيم متخلفاً عن حاجتها. وقد يحدث أيضاً أن تتوافر للبلاد النامية امكانات وفرص معينة لاجبار الدول المتقدمة على تغيير الأشكال السائدة لعلاقاتها

الاقتصادية، وبذلك يحدث اختلال مؤقت حتى تعود أنماط السيطرة إلى التوافق مع أنماط تقسيم العمل وبالعكس. "والواقع أن مجرد حصول المجتمعات المستعمرة على استقلالها السياسي قد أدخل عاملاً جديداً تماماً على موازين القوى بينها وبين الدول الرأسمالية المتقدمة، كان لابد من أن ينعكس عاجلاً أو آجلاً على نظام العلاقات الاقتصادية الدولية".

ولذلك فالمداخل التقليدية التي تسعى لتصوير طبيعة موازين القوى الحاكمة للعلاقة بين الدول النامية والشركات عابرة القومية ليست خاطئة تماماً. ووفقاً لهذه المداخل فإن الشركات أوفر قوة من الدول النامية من حيث الموارد الاقتصادية. ولكن الدول النامية أقوى بحكم حق مزاولة السيادة وسلطة التشريع والرقابة وإصدار القرارات: أي الموارد السياسية للقوة عامة. ويضاعف من قوة الدول ازاء الشركات أنها تستطيع التعامل مع شركة واحدة في أي لحظة، لأنه لا يوجد عند التفاوض على التفاصيل هيئة ممثلة قانوناً، وحاضرة فعلاً لها أهلية تمثيل كل الشركات. ومع ذلك فإنه لا الشركة ولا الدولة تستطيع استغلال قوتها تجاه الأخرى نتيجة وجود عوامل مقيدة وقوية.

ومن الواضح أن هذا النموذج سكوني، ولا يعبر بحال عن حقيقة التحولات الكبرى التي قد تحدث في علاقة الشركات عابرة القومية بالدول النامية. فحتى لو أخذنا بتقسيم موارد القوة بين سياسية واقتصادية، فإن ميزان القوة يتوقف على مرحلة الاستثمار. ويرى "برجستن وهيرست" وموران" أن هذا الميزان يتحدد نهائياً بأربعة متغيرات وهي: قدرة الدولة على توجيه سلوك الشركات والصناعة، وتكلفة تكرار أو تجاهل ما يقدمه الاستثمار الأجنبي، وقدرة الدولة المضيفة على مقاومة التوترات السياسية الدولية الناشئة عن منازعات الاستثمار، ودرجة عدم مناعة أصول وعوائد الشركة إزاء معاملة غير مواتية من جانب الحكومات المضيفة،

وعلى أساس هذه المتغيرات يتم التمييز بين أربع مراحل أساسية لتحولات ميزان القوى، وهي:

١- **عصر قوة المستثمر او الشركات عابرة القومية**، وقد استندت هذه القوة على احتكار الشركات الأمريكية لموارد رؤوس الأموال والتكنولوجيا والخبرات الإدارية اللازمة للإنتاجين الاستخراجي والتحويلي في البلاد النامية، وضعف المنافسة بين الشركات المختلفة في بلاد العالم الثالث واستقرار الهيمنة الأمريكية.

٢- **عصر الهبوط في قوة المستثمر**: ويمتد طوال عقد الستينات. وقد نتج هذا الهبوط عن توافر موارد بديلة للاستثمار الأجنبي وخاصة رؤوس الأموال واشتداد المنافسة بين الشركات من أصول قومية مختلفة على العمل في البلاد النامية، وانخفاض التكلفة السياسية للمصادرة، وتعاظم اعتماد البلاد المتقدمة على الموارد الأولية للبلاد النامية.

٣- **نجاح وقوة البلاد المضيفة**، وقد نشأت عن قدرة هذه البلاد على التجمع معاً، وانتهاز أفضل الفرص مع تدهور لقوة النسبية للبلاد الأم للشركات مع نضوج العوامل السابقة.

٤- **وهناك مرحلة رابعة يتحول فيها ميزان القوى من جديد لصالح الشركات عابرة القومية**. وتأتي هذه المرحلة نتيجة قدرة الشركات على فرض عقوبات اقتصادية على بلاد بعينها، وبناء أحلاف فوق قومية بين مختلف الشركات لمنع تسويق، أو تمويل المشروعات التي تتعرض للتأميم أو المصادرة، وتطوير استراتيجية جديدة تقل فيها مخاطر المصادرة، وذلك بفضل التجارة في التكنولوجيا، دون أن يقل عائد العمل الدولي. ويرى فرنون أنه كانت هناك مبالغة في درجة تحول موازين القوى أصلاً لصالح

البلاد النامية. إذ ظلت حال البترول حالة فريدة بالنسبة للمواد الأولية، كما أن "الأوبك" لم تستطع أن تحرر نفسها من الاعتماد على الشركات القائدة في صناعة البترول. وفوق ذلك فإن حال الصناعة التحويلية قد أظهرت ميلاً مغايراً. فقد تمت هزيمة محاولات البلاد النامية للتجمع والمفاوضة الجماعية مع الشركات الصناعية عابرة القومية كما حدث لمجموعة "دول الأنـديـز" Andean Pact. وعلى العموم فإن الظروف الموضوعية التي عززت المركز التفاوضي للدول النامية في مختلف القطاعات يمكن أن ينقلب. إذ أن تاريخ المنتجات كثيفة العمل أو النمطية مثل البترول والمعادن والكيماويات تشمل فترات من الفائض المستمر مما يؤدي إلى هبوط التركيز الاحتكاري في الهيكل الصناعي العالمي لهذه المنتجات، وهبوط قدرة البلاد المنتجة على وضع الأسعار إذا ما استمر الفائض مدة طويلة. وهذا هو ما حدث بالفعل في مجال البترول أيضاً في الفترة من عام ٧٩ إلى ١٩٨٦. ويضيف "بهرمان" عاملاً هاماً في تحديد خصائص ميزان القوى وهو درجة تجانس سياسات البلاد الأم مع الشركات عابرة القومية. فعندما تتحقق درجة كبيرة من توافق الأهداف بين هذه الحكومات تكتسب الشركات عابرة القومية قوة إضافية. وفي حال تنافسها فإن مركز هذه الشركات في التفاوض مع الدول النامية المضيفة يتدهور.

ويعيب هذه الأفكار طبيعتها الجزئية، والإفراط في القياس على حال المواد الأولية. وفي واقع الأمر فإن تقديم نموذج شامل لحركة موازين القوى بين الشركات عابرة القومية والدول النامية يقتضي أن نأخذ في الاعتبار ثلاث مجموعات من العوامل: دينامية الانتاج الدولي، ودرجة التنافس بين الدول الأم، ودرجة التنافس أو التوافق بين الدول النامية المضيفة، وتتحدد العوامل الأساسية في كل من هذه المجموعات كما يلي :

أ - دينامية الانتاج الدولي :

وتتحدد هذه الديناميـة عبر التغلب على التناقض بين الاحتكار والمنافسة، وبين الانتاج والتسويق في المجالين القومي العالمي. ومن وجهة نظر الشركات عابرة القومية، فإن استراتيجية الشركة على الصعيد العالمي وقدرة جيل معين من المديرين الكبار على التأقلم مع الظروف المتغيرة تمثل أحد العوامل الحاسمة في تحديد مستقبل العمل الدولي للشركات عابرة القومية.

فالاتجاه نحو العمل الدولي يتفق مع دوافع سوق احتكار القلة، ويعكس هذا الوضع نفسه سوق احتكار القلة إلى البلاد المضيفة، التي تجد ذاتها في وضع ضعيف إذا كانت بحاجة إلى الموارد الرأسمالية والتكنولوجية التي تملكها الشركات الاحتكارية.

وفي مرحلة تالية تبرز تناقضات هذه السوق نتيجة دينامية الشيوع التكنولوجي الذي يدفع نحو تعظيم درجة المنافسة في هذه السوق. فتقادم التكنولوجيا المستخدمة يجعلها متاحة للشركات الصغرى، وللشركات الكبرى من أصول قومية أخرى. وبالتالي تتسع درجة المنافسة بدخول الشركات الصغرى وشركات الدول الأم الأخرى إلى مجال العمل الدولي. ويتحقق هذا الدخول عن طريق عرض شروط أفضل على الدول المضيفة مما يجعل موازين القوة تتحرك لصالحها. وتمثل القدرة على تمويل عمليات الانتاج في البلاد المضيفة أحد العوامل التي تميل بميزان القوة بصورة أقوى لصالح بلاد معينة.

وفي مرحلة ثالثة تبدأ سوق احتكار القلة في تأكيد ذاتها من جديد. فالمنتجات وعمليات الانتاج النمطية تكنولوجيا تظهر حساسية متزايدة

لوفورات الانتاج الكبير وتكتيكات خلق الأذواق، كما أن القدرة على التسويق الواسع تضيف إلى الاعتبارات التي تميل لصالح الشركات الأضخم. وفوق ذلك فإن جعل التجديد التكنولوجي معياراً للمنافسة العالمية يحسم الصراع لصالح الشركات التي تمتلك قدرات كبيرة في مجال البحث التكنولوجي، وتنمية المنتجات وعمليات الانتاج. وبذلك تبدأ مرحلة جديدة يتأكد فيها من جديد الطابع الاحتكاري للسوق، ويميل ميزان القوى لصالح الشركات الأضخم وضد مصالح الدول النامية.

وعلى أن المرحلة الأخيرة لا تأتي إلا عبر عملية انتقال طويلة نسبياً تتصاحب فيها عوامل القوة والضعف لدى كل من الطرفين: الشركات عابرة القومية، والدول النامية المضيفة. والعامل الحاسم في علمية الانتقال هذه هي قدرة الشركات من أصول قومية مختلفة على التأقلم مع متطلبات المرحلة الجديدة في مجال انتاج معين ومنطقة نامية محددة. فالشركات الأمريكية التي اعتادت على التمتع بمركز غير منازع في مجال الأعمال الدولية في الدول النامية، وتكونت لدى مديريها الكبار نزعة الهيمنة وذاتية أبوية في أفضل الأحوال، صادفت صعوبات كبيرة في الاعتياد على ظروف تدهور مركزها النسبي في مجال الأعمال الدولية، خاصة في الدول النامية. وبالتالي فإنها لم تنجح في تطوير قدرتها على التأقلم مع هذه الظروف. كما أن استعداد الشركات لقبول درجة أكبر من المخاطرة يتباين كثيراً بين الشركات من أصل أمريكي بالمقارنة بالشركات الأوروبية واليابانية. ولذلك فقد نجحت الشركات اليابانية ثم الأوروبية في تثبيت أقدامها أكثر في أسواق الدول النامية في السبعينات.

كما تختلف استراتيجية الشركات، وبالتالي رد فعلها للتغير في موازين القوى حتى في حدود أصل قومي واحد تبعاً لدرجة تكاملها الرأسي.

فالشركات المتكاملة رأسياً أقل اعتماداً على أي حلقة بعينها من حلقات الانتاج، كما أنها تستطيع القيام بالتنويع الجغرافي لعملياتها، وبالتالي تصبح أكثر قدرة على الاختيار بين أكثر من بديل، وتظهر قدرة أكبر على التأقلم مع الظروف الجديدة عن تلك الشركات غير المندمجة رأسياً وينعكس هذا الاختلاف على نتائج الصراع التوزيعي في القطاعات الاقتصادية المختلفة.

ب- المنافسات بين الدول الأم:

مثلت المراحل من تاريخ العالم الثالث، التي اتسمت بتوازن نسبي بين الأهداف التنافسية للمراكز الرأسمالية المتقدمة، أفضل الظروف الدولية بالنسبة لبلاده. وكذلك فإن المنافسة والتوازن النسبيين بين الدول الأم للشركات عابرة القومية تتيح أفضل ظروف لموازين القوى بين الدول النامية المضيفة وهذه الشركات، خاصة بعد الاستقلال السياسي لدول العالم الثالث. ومن هذه الزاوية مرت موازين القوى بثلاث مراحل تبعاً لدرجة التوازن في المنافسات الدائرة بين الدول الأم. المرحلة الأولى مثلت موقفاً كانت الولايات المتحدة ترث الامبراطوريات الاستعمارية التقليدية، وتخضع الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى لنفوذها. وكانت هذه هي مرحلة الهيمنة للشركات الأمريكية. أما في المرحلة الثانية فقد بدأ الهجومان الأوروبي والياباني المضادان منذ منتصف الستينات حتى قرب نهاية السبعينات. وفي هذه المرحلة كانت صورة أوروبا تتحسن في مقابل تدهور الصورة الأمريكية في العالم الثالث، وتدعم الصراع بين أوروبا واليابان والولايات المتحدة خاصة في قطاع الموارد الأولية مما مال بموازين القوى لصالح الدول النامية المضيفة. على أنه في مرحلة ثالثة عادت الولايات المتحدة إلى تأكيد نفوذها السياسي على الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى منذ بداية الثمانينات، وسعت إلى السيطرة على عوامل الفرقة والتنافس فيما بينها. وبالتالي تمت

التسويات الكبرى في التفاعلات الاقتصادية لصالح الولايات المتحدة على حساب أوروبا واليابان. وانعكس ذلك بالتالي على تدهور موازين القوة ضد مصالح الدول النامية.

جـ- المنافسات بين الدول النامية المضيفة:

فإذا كانت التكنولوجيا وامكانات التسويق هما أكثر موارد القوة للشركات عابرة القومية أهمية، فإن المورد الثاني يتمثل في التنظيم العالمي لعملياتها بدرجة تؤدي إلى تقليص تبعيتها على أي مشروع، أو بلد مضيف على حدة وفي المقابل فإن البلاد النامية تتعامل مع هذه الشركات بصورة منفصلة، وغالباً ما تكون متنافسة. وقد أدى هذا التنافس تاريخياً إلى المحافظة على قدرة الشركات، وخاصة تلك العاملة في مجال الموارد الأولية، على السيطرة حتى عندما لم يعد ذلك مبرراً من الناحيتين الفنية والاقتصادية. وطالما أن الانتاج في البلاد النامية يتجه لا لإشباع الحاجات الداخلية، وإنما للتصدير. فإن القاعدة المادية للتنافس بين الدول النامية تتمثل في خصائص الأسواق الخاصة بفروع معينة من الصناعة. ففي الصناعة الاستخراجية تشهد فترات من التوسع تنمو فيها أسواق الدول المتقدمة بمعدل أعلى من الانتاج. وتصبح السوق بالتالي حكراً على المنتجين أو البائعين، وتقل درجة التنافس بينهم. وفي فترات أخرى تنكمش الأسواق، أو تنمو بمعدلات أقل من معدلات نمو الانتاج، وتصبح بالتالي حكراً على المشترين، وتزداد درجة المنافسة بين المنتجين حول أنصبتهم النسبية في هذه السوق. أما في ميدان الصناعة التحويلية، فإن التوجه لإحلال الواردات يؤدي إلى تقليص قاعدة المنافسة بين الدول النامية، على أن التوجه الحديث نحو التصنيع القائم على التصدير من شأنه أن يزيد هذه المنافسة احتداماً.

وتتوقف درجة المنافسة بين الدول النامية أيضاً على سياسات الاقليمية

والتكاملية. فقد حاولت بعض البلاد النامية السيطرة على المنافسات الدائرة بينها، وبناء سياسة موحدة نحو الشركات عابرة القومية كجزء من استراتيجية التكامل الاقليمي. على أن معظم هذه المحاولات لم تسفر عن النجاح. وتعتبر تجربة عقد بلاد الانديز Andean Pact من أهم الخبرات في هذا المجال، ذل أن هذه البلاد قد وقعت عقداً يلزمها باتباع سياسات موحدة نحو المجالات المختلفة للنزاع مع الشركات عابرة القومية، على أن التنافس فيما بينها على اجتذاب استثمارات وتحويلات التكنولوجيا من هذه الشركات قد أدى لتحطم هذه التجربة. وكذلك تبين تجربة الأوبك أن العجز عن السيطرة على المنافسات حول التسويق والأنصبة في السوق العالمية للبترول قد يؤدي إلى تدهور اتحادات المنتجين والمصدرين للمواد الأولية، وبالتالي فشلها المشترك في الحصول على سعر عادل لصادراتها الأولية، والمحافظة عليه في وقت تتحول فيه السوق إلى سوق مشترين. ومع ذلك فهناك حالات محددة قد تشجع فيها الشركات عابرة القومية في القطاع التحويلي على الاقدام على تجارب للتكامل الاقتصادي الاقليمي لأنها عادة ما تحصل على نصيب الأسد من حرية تحرك السلع وعوامل الانتاج بالمقارنة بالشركات المحلية.

ومن الواضح أن حساب موازين القوى تبعاً لكل من هذه المجموعات من العوامل قد لا يتوافق من الناحية الزمنية تماماً. فمثلاً قد تتيح المنافسات بين الدول الأم فرصاً أفضل للبلاد النامية، ولكن هذه الأخيرة لا تنجح في استغلال هذه الفرص نتيجة للتضارب في السياسات، أو المصالح فيما بينها. وكذلك فإن حساب موازين القوى الناشئ عن جميع هذه العوامل قد يكون لصالح أحد أطراف العلاقة في الإجمالي، وفي أكثر من منطقة من مناطق العالم الثالث، ولكنه يكون في الاتجاه المناقض في حال فرع صناعي معين

أو بلاد محددة بذاتها. وهكذا لا يكفي حساب هذا الميزان في لحظة معينة بصورة عامة، وإنما ينبغي أيضاً دراسة كل حالة على حدة.

ثانياً: السيطرة وأشكال العمل الجديدة:

مع التحول في موازين القوى لصالح الدول النامية في النصف الأول من السبعينات تغيرت الشروط التي تعمل على أساسها الشركات عابرة القومية في هذه الدول. وتنحت أشكال قديمة للعمل وظهرت أشكال جديدة. وتتوزع هذه الأشكال الجديدة بصورة متباينة بين مناطق العالم الثالث. ولكنها تعكس جميعها التوترات الناشئة عن الصراع حول السيطرة على المشروعات الجديدة، والمبادلات الاقتصادية بين الشركات والدول النامية. وبعض هذه الأشكال تم تقنينها، على حين أن أشكالاً أخرى تطورت من خلال الممارسة. وفي الحالين، فإن الشكل القانوني لتفاعل ما بين الشركات والدول لا يتضمن تثبيتاً لموقع السيطرة. وقد يتحرك هذا الموقع مع الزمن تبعاً للظروف المحيطة بحركة موازين القوى المحددة وللخصائص المميزة لأشكال العمل هذه.

وتشمل شروط عمل الشركات عابرة القومية في البلاد النامية جوانب عديدة: منها تحديد أولويات الاستثمار، ومدى الملكية المحلية للمشروعات ذات المحتوى الأجنبي، ومتطلبات الانجاز وزيادة العائد المحلي من عمليات الشركات عابرة القومية، ومدى لجوء هذه الشركات للموارد المالية المحلية، وحوافز الاستثمار، والرقابة على نقل التكنولوجيا، وطبيعة الاطار القانوني والمؤسسي الذي يحكم العلاقة بين الشركات والدول المضيفة.

على أننا سنركز بايجاز على تحديد الملامح الأكثر أهمية، والمتعلقة بحقوق الملكية والسيطرة، والرقابة على الممارسات التجارية للشركات عابرة القومية، وضمانات الانجاز.

أ - حقوق الملكية، والسيطرة :

أدخلت حقبة السبعينات تغيراً يكاد يكون ثورياً في مجال الموارد الطبيعية. فيمكن القول بأن عصر الامتيازات قد انتهى إلى حد بعيد. فوفقاً لنظام الامتيازات Concessions كانت الشركات الأجنبية تقوم باستثمار مباشر بغرض استغلال موارد طبيعية في البلاد النامية، وتمنح أو تنتزع لهذا الغرض حقوقاً، واسعة وقاطعة في استغلال المورد المعني، وتتضمن حقوق ملكية المورد المستخرج عند نقطة الاستخراج، والحرية التامة في التجارة فيه ووضع أسعاره. ومن أجل ذلك كانت الشركات تحصل على حق استئجار الأرض ذاتها لمدد طويلة، وتدفع مقابلها ريعاً متواضعاً. وفي واقع الأمر مارست هذه الشركات حقوقاً هائلة اقتربت من الملكية الفعلية للأرض وما تحتها. لقد أخذت هذه النظم تتآكل تدريجياً مع الاستقلال السياسي، ولكنها تعرضت لتصفية حقيقية مع موجة التأميمات الكبيرة التي اجتاحت العالم الثالث، خاصة في النصف الأول من السبعينات. على أن موجة التأميمات لم تقتصر على قطاع الاستخراج، ولا حتى على القطاعات الأخرى التي تتصل مباشرة بسيادة الدول النامية على أقاليمها. ففي عقد الستينات (٦٠– ١٩٦٩) عصفت التأميمات في العالم الثالث بـ ٤٥٥ مشروعاً أجنبياً كان منها ٣٢ في قطاع التعدين، و ٤٠ في قطاع البترول، و ٩٨ في الزراعة، و ٧٦ في الصناعة التحويلية، و ١٣٣ في البنوك والتأمين... الخ، أما في الفترة (٧٠–١٩٧٦) فقد تم تأميم ٩١٤ مشروعاً أجنبياً كان أكثرها في قطاع البنوك والتأميم – ٢١٦ مشروعاً – ويتلوه قطاع البترول – ١٨٠ مشروعاً – ثم قطاع الزراعة ١٧٤ مشروعاً، ثم الصناعة التحويلية – ١٤٥ مشروعاً – والتعدين ٤٨ مشروعاً... الخ.

على أن موجة التأميمات هذه ما لبثت أن تراجعت بحدة، ولم يزد

متوسط المشروعات الأجنبية المؤممة في العالم الثالث في الفترة (٧٦-١٩٧٩) عن ١٦ مشروعاً.

وفي المقابل تطورت أشكال جديدة لعمل الشركات عابرة القومية في قطاع الموارد والقطاعات الأخرى، لا ترتبط بملكية المشروعات، أي أن الاستثمار وحقوق الملكية على المشروع تكون مسؤولية الدولة المضيفة. ففي قطاع الموارد تشيع أنماط تعاقدية جديدة مثل عقود المساعدة الفنية، وعقود الإدارة. الخدمة، وعقود المشاركة في الانتاج، وعقود التجارة التعويضية، وعقود تسليم المفتاح، إلى جانب المشروعات المشتركة. وتعكس هذه الأشكال مزيجاً مختلفاً من المشاركة في العائد المالي للانتاج بين الشركات والدول، وموقع السيطرة المتمثلة في حقوق الإدارة الفعلية. ففي عقود الإدارة والخدمة تقوم الدولة بإقرار حقوق السيطرة على جميع القرارات الفنية للشركة المتعاقدة، على حين أن عقود المساعدة الفنية تتيح فقط دوراً استشارياً لهذه الشركات. ويمكن القول عامة: إن البلاد النامية المنتجة للمواد الأولية قد اتجهت بصورة متزايدة منذ نهاية السبعينات إلى مزيج من هذه الأشكال التعاقدية بحيث أن السيطرة القانونية قد انزلقت بالتدريج إلى يد الشركات عابرة القومية من جديد.

ومن الأشكال التي تشيع في قطاع المرافق العامة والصناعة التحويلية عقود إدارة المفتاح، أو المفتاح في اليد Turn key contracts. وبمقتضى هذه العقود تقوم الشركة بتوفير كل ما يلزم لانشاء وتشغيل مشروع معين، ويشمل ذلك عادة القيام بالتصميم الهندسي الأساسي وعملية البناء ذاتها، وتسكين الآلات والمعدات وتوفير التكنولوجيا والمعرفة الفنية، والإمداد بالأعمال الهندسية بمختلف أنواعها، وتشغيل المشروع حتى مرحلة البدء. وهناك تنويعات عديدة على هذا الترتيب الأساسي مثل عقود المنتج في اليد. ويشمل

هذا النوع من العقود امتداداً لعقود تسليم المفتاح بحيث توفر الشركة المقاولة تدريب الفنيين المحليين حتى اللحظة التي يمكن فيها إدارة المشروع على نحو مستقل. وقد يمتد أيضاً هذا النوع فيشمل ضمان الشركة المقاولة لبيع جزء من، أو كل الانتاج من المشروع موضع التعاقد، وقد يكون هذا البيع بحد ذاته أسلوباً لسداد القيمة المالية للعقد بجوانبه المختلفة.

ومن الأشكال الجديدة أيضاً لعمل الشركات عابرة القومية نقل التكنولوجيا من خلال مقاولات الاستشارات الهندسية، ويشمل هذا المجال قيام الشركة بدراسات الجدوى وتصميم المشروع والآلات والأعمال المدنية واختيار وإقامة الآلات والمعدات حتى لحظة تشغيل مشروع ما، لحساب الدولة النامية، أو إحدى شركاتها أو هيئاتها العامة أو الخاصة.

ويرتبط بقضايا الملكية والسيطرة توسع الدول النامية في استخدام صيغة المشروعات المشتركة مع الشركات عابرة القومية. ولا تكتفي بعض الدول النامية بالنص على صيغة المشروع المشترك فى بداية دخول الشركات عابرة القومية وتسجيل استثماراتها، وإنما تعمل أيضاً على تحويل الشركات الأجنبية القائمة إلى هذه الصيغة عن طريق إلزامها ببيع جزء من أسهمها لمواطنين. وليست صيغة المشروع المشترك جديدة، ولكن ربما كان الجديد أنها قد أصبحت الصيغة الأساسية لعمل الشركات الأجنبية في البلاد النامية المرتبط بالملكية والالتزام الثابت طويل المدى نحو المشروع الوليد. وقد اتجهت الدول النامية إلى التوسع في استخدام هذه الصيغة نتيجة لاعتقادها بأنها تمكنها من الحصول على الموارد التكنولوجية والإدارية التي تملكها الشركات دون أن تتخلى عن حق الرقابة والسيطرة على المشروع تماماً. كما قد تحقق صيغة المشروع المشترك فوائد أخرى منها تشغيل العناصر المهنية والفنية المحلية في الوظائف الإدارية والمهنية العليا في المشروع الأجنبي،

وزيادة فرصة انتشار الموارد التكنولوجية الجديدة والتقليل من نزح الصرف الأجنبي من خلال تحويلات الأرباح والعوائد الأخرى للاستثمار بالإضافة إلى تحقيق قدر من السيطرة والرقابة على المشروعات الأجنبية. على أن هدف السيطرة يبدو في حالات عديدة بعيد المنال. فمن ناحية لا تتحقق السيطرة قانوناً إلا إذا امتلكت الدولة ومواطنوها أغلبية الأسهم في المشروع. ومن ناحية ثانية فإن صيغة المشروع المشترك قد تتحول إلى فرصة للشركات عابرة القومية للاستيلاء على مشروعات محلية قائمة بالفعل عوضاً عن انشاء مشروعات جديدة. وغالباً ما يكون ذلك هو الحال في البلاد النامية الفقيرة في الموارد المالية. وعلى العموم فإن الشركات العملاقة عابرة القومية لا تعتبر صيغة المشروعات المشتركة مناسبة لها نتيجة لحرصها على حماية احتكارها التكنولوجي. ولذلك يقبل على هذه الصيغة فقط، إما الشركات الكبيرة التي تعمل في نطاق تكنولوجيا نمطية أو شائعة إلى حد ما، وإما شركات صغرى لا تتمتع بمزايا كبيرة في مجال ملكية أصول التجديد التكنولوجي. ومن ناحية ثالثة فإن السيطرة الحقيقية قد تتم حتى في المشروعات المملوكة من الأقلية للشركات عابرة القومية، وذلك نتيجة المدخلات غير المرتبطة بالملكية مثل الإدارة والتكنولوجيا والخدمات، والسيطرة على فرص التسويق.

ب- الرقابة على الممارسات التجارية للشركات:

وتتنوع صور هذه الرقابة نظرياً عبر مجالات عديدة منها الممارسات المخالفة للقانون مثل الرشوة، وتنظيم لجوء الشركات للاقتراض المحلي، والرقابة على عقود الترخيصات والعلامات التجارية، والرقابة على سياسات التسعير، وخاصة حيث تتضمن تحريكاً للموارد والسلع عبر الحدود، (أي في مجال تجارة الواردات والصادرات والرقابة على حسابات الشركة). على أن

معظم هذه الصور لا تنفذ فعلياً في أغلبية الدول النامية إما لتعذر توفير الوسائل الضرورية لها (مثل الرقابة المحاسبية)، وإما لوجود مصلحة اجتماعية في التواطؤ مع ممارسات معينة (مثل الرشوة والمدفوعات غير القانونية الأخرى)، أو لصعوبتها فنياً (مثل ممارسات أسعار التحويل). ومن أهم صور الرقابة المطبقة في بعض بلاد العالم الثالث الرقابة على عقود نقل التكنولوجيا.

وتستهدف الرقابة على عقود نقل التكنولوجيا التأكد من عدالة مدفوعات رسوم ألنقل، وإفشال هدف الشركات الأجنبية في استخدام عقود الترخيص كأداة للتلاعب السعري، وكأسلوب لتحميل أسعار تحويل مبالغ فيها، ومنع القيود غير العادية. التي ترد على استخدام التكنولوجيا المنقولة وفقاً لهذه العقود. وهناك عدد قليل من الدول النامية سعى لتجاوز وادماج مبدأ الرقابة من خلال سياسة إيجابية للتنمية القومية[1] للقاعدة التكنولوجية.

وتطرح الرقابة على الممارسات التجارية الجائرة للشركات عابرة القومية في البلاد النامية مشكلة التطورات الاجتماعية والفنية والمؤسسية في هذه البلاد. إذ تملك هذه الشركات بالمقارنة مع الجهاز الإداري في غالبية الدول النامية امكانات جبارة للإفلات من الرقابة، وخاصة أن جملة من فروع التكنيك الحديث قد تطورت خصيصاً لخدمة غرض هذه الشركات في الإفلات من الرقابة مثل المحاسبة.

جـ- ضمانات الانجاز:

وهناك شكل خاص للرقابة على الممارسات التجارية للشركات عابرة القومية في البلاد النامية يمكن تسميته ضمانات الانجاز أو الأداء. والمقصود

(١) يمكن مراجعة: معالم الاستراتيجية للتنمية القومية في البلدان النامية – هشام محمود الأقداحي مؤسسة شباب الجامعة ٢٠٠٨.

به بصورة أساسية هو زيادة العائد الصافي، أو الحقيقي للدولة النامية من عمليات الشركات الأجنبية بها. وتشمل هذه الفئة عدد من المتطلبات والشروط الحاكمة لعمل هذه الشركات. ومن أكثر هذه المتطلبات شيوعاً ما تطبقه الدول المنتجة للمواد الأولية وخاصة البترول. فقد ارتبط بزوال أشكال الامتيازات التقليدية أن تطورت مجموعة من الضمانات التي يقصد بها حيلولة دون الانزلاق إلى نظام الامتيازات من جديد من خلال الممارسات الفعلية لشركات التعدين والاستخراج.

فأصبحت العقود الجديدة مع الشركات المستثمرة تتضمن شروط مثل تحديد حد أقصى للعقد، وحد أقصى للمساحة الجغرافية للاستكشاف، ومستوى فعلي للانفاق على الاستكشاف وتنمية مواقع الانتاج، وقد يصل ذلك إلى مستوى الالتزام ببرنامج زمني للانفاق والخطوات التنفيذية. وتحديد مدى زمني للبدء في الاستكشاف والانتاج، كما تنص هذه العقود على ميكانيزمات معينة لإلغائها في حال ثبوت عدم الجدية. وكذلك فإن هذه العقود قد أدخلت أنظمة مالية متعددة ومعقدة عادة لضمان مكافآت الطرفين من انتاج وتسويق المعادن والبترول والمواد الأولية عامة.

أما في قطاع الصناعة التحويلية فهناك بلاد عديدة تطبق أنظمة تؤدي إلى تعظيم القيمة المضافة المحلية، وتقلل من نزح الصرف الأجنبي، وتسعى لدعم ميزان المدفوعات عموماً. ومن أشهر ضمانات الانجاز في هذا القطاع سياسة المكون المحلي. وتلزم هذه السياسة الشركات الأجنبية استخدام حد أدنى من المكونات المحلية في المنتج. ويرتبط بذلك إلزام الشركات الأجنبية تصنيع نسبة معينة من المواد الأولية محلياً، والتزامها بتخصيص نسبة معينة من الانتاج للتصدير. كما تلجأ بعض الدول لفرض حدود قصوى على مدى لجوء الشركات الأجنبية للقروض المحلية والخارجية، وعلى تحويلات الأرباح

والفوائد بحيث تتضمن إعادة استثمار نسبة معينة من عوائد الاستثمار. وكذلك تلجأ بلاد معينة لفرض التزامات تصل بتعظيم المنافع المحلية من التكنولوجيا المنقولة. وتختص معظم هذه الالتزامات بسياسات تدريب العمالة، وزيادة فرص التوظيف وتوطين معامل البحث والتنمية في البلاد المضيفة ... الخ.

وعلى الرغم من أن عقود وقوانين الاستثمار الأجنبي في البلاد النامية لم تعد تحقق من عدد من هذه الضمانات، فإن هذه الممارسة تمثل – كما يؤكد التقرير الأخير لمركز الشركات عابرة القومية – أكثر الحلقات تخلفاً في الإجراءات والأنظمة الرقابية المطبقة، في البلاد النامية. كما أن جدية تطبيق هذه الضمانات تتوقف على المركز التفاوضي والقوة النسبية المتغيرة للبلاد النامية ازاء الشركات.

ثالثاً: الانعكاسات على التطور القومي:

بالرغم من انخفاض معدل نمو الاستثمار الأجنبي نتيجة موجة القومية الاقتصادية في النصف الأول من عقد السبعينات، فإن العمل على النطاق الدولي للشركات العملاقة لم يقل، بل تزايد، ومما يدل على ذلك أن درجة تبعية هذه الشركات لمصادر الدخل وفرص النمو المتولدة عن عملياتها خارج بلادها الأصلية قد تعاظمت باطراد مع الزمن، دون انقطاع يذكر. فزادت نسبة المبيعات من الفروع والمشروعات الخارجية للشركات الصناعية الأضخم في العالم من ٣٠٪ عام ١٩٧١ إلى ٣٥٪ عام ١٩٧٦، ثم ٤٠٪ عام ١٩٨٠. وكان نمو الأصول المملوكة لهذه الشركات في الخارج أبطأ، بل انخفض من ٣١٪ عام ١٩٧١ إلى ٢٩٪ عام ١٩٧٦ نتيجة موجة التأميمات في النصف الأول من السبعينات. على أن هذه النسبة عادت للارتفاع من

جديد عام ١٩٨٤ لتصبح ٣٣٪. أما نسبة العوائد المتولدة من العمليات الخارجية فقد حققت قفزة من ٤٩٪ من إجمالي عوائد هذه الشركات عام ١٩٧١ إلى ٥٣٪ عام ١٩٨٠، وزادت العمالة في المشروعات التابعة من ٣٩٪ من إجمالي العمالة في هذه الشركات عام ١٩٧١ إلى ٤٦٪ عام ١٩٨٠. وتحقق أكثر هذا النمو في الفروع الصناعية الأكثر تطوراً من الناحية التكنولوجية، فزادت نسبة المبيعات الخارجية في صناعة النقل من ٣٦٪ عام ١٩٧١ إلى ٤٧٪ عام ١٩٨٠، وزادت في الاليكترونيات من ٢٨٪ إلى ٤١٪، وفي الآلات من ٣١٪ إلى ٣٨٪.

وفي كل هذه المجالات كانت نسبة كبيرة من قاعدة النمو بالنسبة للشركات عابرة القومية من العالم الثالث. ونتيجة للانكماش النسبي لدور رأس المال، أو الاستثمار المباشر بالنسبة للعمليات الخارجية لهذه الشركات في العالم الثالث، فقد تزايد اعتماد هذه الشركات على مواردها التكنولوجية كمدخل لاعمالها في البلاد النامية. وبطبيعة الحال فإن جل عمليات نقل التكنولوجيا لايزال يتم بين الشركات الأم والشركات التابعة، إلا أن مجال التوسع في هذه العمليات مع شركات محلية مستقلة قد تعاظم أيضاً وخاصة خارج أمريكا اللاتينية. فبلغ متوسط متحصلات الشركات الأمريكية الأم من نقل التكنولوجيا نسبة ١٠,١٪ من إجمالي دخل عملياتها في الدول النامية، وتزيد هذه النسبة في فروع الأعمال الأكثر تطوراً تكنولوجياً حيث بلغت ٧٦,٢٪ في فرع معدات النقل، و ٣٥٪ في فرع الآلات، و ٢٦٪ في فرع الصناعات الكهربائية والاليكترونية.

ومن ناحية البلدان النامية، فإن التجديدات التي ادخلت على سياساتها نحو الشركات عابرة القومية، وفي الأشكال المميزة لعمل هذه الشركات فيها، وفي إجمالي سياساتها وتوجهاتها لم تؤد إلى حصولها على درجة أكبر من

الاستقلال النسبي، أو تقليص تبعيتها الهيكلية عامة، وإنما أدت إلى العكس من ذلك، أي زيادة اندماجها الرأسي في النظام الرأسمالي العالمي، بل وأسست السياسات الاقتصادية لبلدان العالم الثالث في السنوات العشر الأخيرة قاعدة أمتن لواقعها "التابع" في السوق الرأسمالية العالمية التي تخضع على نحو متزايد لنفوذ الشركات عابرة القومية.

ولا يبدو في ذلك أي غرابة مطلقاً. إذ كان الهدف الأساسي من القومية الاقتصادية ذات المحتوى السياسي المحدود لدول العالم الثالث، والتي أثمرت التطور نحو أشكال جديدة من عمل الشركات القومية، هو زيادة النصيب النسبي من عائد عمليات هذه الشركات. ولقد كان "هدف التصنيع" وراء العديد من الخطوات التي اتخذتها دول العالم الثالث لدى سعيها لاعادة تشكيل علاقاتها بالشركات عابرة القومية. على أن أسلوب تحقيق هذا الهدف لم يكن من خلال السيطرة العميقة على عمليات العمل الاجتماعي الداخلي وتنظيمه في النطاق القومي، وإنما اتسم هذا الأسلوب بالتركيز على توفير تلك العوامل التي تأخذها الشركات عابرة القومية في اعتبارها عند رسم استراتيجيات توطين الصناعة على الصعيد العالمي. وبالتالي فقد أثمرت تلك السياسة أشكالاً جديدة لعمل هذه الشركات، ولكنها لم تتحد واقع احتكار المراكز الرأسمالية المتقدمة، وهي ذاتها المراكز الرئيسية للشركات عابرة القومية الأكثر ضخامة، والأكثر تأثيراً على حركة توطين الصناعة لحق تحديد الأدوار وتوزيعها جغرافياً، وتقسيم العمل وتقويم الوزن النسبي لكل جزء من عمليات العمل وما يمكن أن يتوفر له من عائد صاف. بل إن الأشكال الجديدة لعمل الشركات عابرة القومية كانت أنسب كثير لهذه الشركات في فترة تحول وأزمة هيكلية عميقة في المراكز الرئيسة الأم. إذ مكنتها هذه الأشكال من الاستمرار في التوسع في عملياتها العالمية دون أن تتحمل

الجانب الأساسي من تكاليف هذا التوسع، فقد قامت الدول النامية ذاتها بهذا الدور في أغلب المناطق، وخاصة حيث توفرت فوائض مالية كبيرة، إما نتيجة عائدات البترول الكبيرة، وإما نتيجة الإغراق في الاستدانة من المصارف الدولية عابرة القومية التي لم تفعل بدورها سوى نقل ايداعات الأموال البترولية إلى الدول التي أقدمت على عمليات تصنيع مكثفة. وقد تمكنت الشركات عابرة القومية من التوسع في أعمالها الدولية دون تحمل تكاليف هذا التوسع عن طريق استغلال كثيف لمزاياها ومواردها التكنولوجية. وفي نفس الوقت فقد أدى التحول إلى الأشكال الجديدة من عمل الشركات الدولية في البلاد النامية إلى توسع ميدان عملية التدويل المتزايد للاقتصاديات المحلية لهذه البلدان. إذ سمح هذا التحول بدخول أعداد كبيرة من الشركات المتوسطة، والتي تكمن مزاياها الرئيسية لا فيما تملكه من موارد رأسمالية، أو أصول التجديد التكنولوجي، وإنما في إحكام السيطرة على تنظيم العمل، وبالتالي التطبيق الاقتصادي الأفضل لتكنولوجيا منحطة نسبياً. فقد احتاجت مشروعات ومقاولات إدارة المفتاح لهذه المزايا بالتحديد، وبالتالي كانت الأساس الموضوعي لدخول نمط جديد من شركات الدول حديثة التصنيع، والتي لا تتمتع بموارد مالية كبيرة مثل كوريا، والبرازيل، وبلدان جنوب أوروبا إلى أسواق البلاد النامية.

ومن ناحية أخرى فإن التحول نحو أشكال العمل الجديدة قد أدى فعلياً إلى توسيع وتعميق اندماج أعداد كبيرة من الدول النامية في السوق الرأسمالية العالمية، والاقتصاد المدول للشركات عابرة القومية. فالتحول المتزايد نحو الانتاج للتصدير لا يؤدي فقط إلى التبعية العميقة على تذبذبات السوق العالمية، وإنما يعيد أساساً تعريف أهداف الانتاج بصورة تفضي إلى إضعاف الروابط مع الاقتصاد المحلي. «فاندماج الانتاج الموجه للسوق

العالمية بالاقتصاد المحلي يكاد يقتصر تقريباً على استخدام قوة العمل والبنية الأساسية. فالتكامل الخلفي يحدث فقط على نطاق ضيق جداً. فباستثناء صناعات قليلة نجد أن الروابط الخلفية تقتصر على عرض المواد الخام. أما الروابط الأمامية.. أي المعالجة المحلية لأجزاء ومنتجات مصنوعة في مناطق الانتاج الحرة، ومصانع السوق الدولية لا تحدث بسبب طبيعة التوجه نحو السوق الدولية للانتاج». أما التحول نحو صيغة الملكية المشتركة فقد كان مناسبة لمضاعفة الروابط بين الشركات المحلية - القائمة بالفعل - والشركات عابرة القومية. وفي بعض الأحوال أصبحت شركات كانت محلية وذات توجه داخلي بفضل هذه الصيغة خاضعة للانتاج الدولي ومرتبطة تنظيمياً بالشركات عابرة القومية. وعادة ما تتخذ هذه الرابطة صورة الاستيلاء من قبل الأخيرة على جزء - أقلية أو أغلبية أو مناصفة - من أسهم الشركات المحلية القائمة. وفي الحالات التي ينشأ فيها مشروع جديد مثلت المشروعات المشتركة الوسيلة التي يتم بها قمع البديل المستقل لنشأة شركات محلية مملوكة بالكامل للفئات المحلية أو الدولة. كما مثل التوسع في استيراد التكنولوجيا من الشركات عابرة القومية، وخاصة من قبل شركات محلية أداة ثالثة للانتقال من معايير أقرب إلى القومية إلى نظام انتاج قائم على التدويل. وفي هذا الاطار تقود الأشكال الجديدة لعمل الشركات عابرة القومية، والتي رمت، عن طريقها دول العالم الثالث، إلى زيادة فرصتها في السيطرة عى هذه الشركات إلى نقيض أهدافها. فالتصنيع يصبح وسيلة لاستيعاب اقتصاديات الدول النامية في عالم الانتاج المدول، والشركات عابرة القومية، وليس أداة لاستيعاب هذه الشركات في الاقتصاد المحلي.

إن انعكاسات ذلك كله على احتمالات التكامل القومي تبدو واضحة. فبالنسبة لاستراتيجية الانتاج الصناعي بهدف التصدير نجد أن «التبعية

الهيكليه للصناعة الموجهة للسوق العالمية تنفذ إلى كل قطاعات عملية إعادة الانتاج الصناعي: هيكل الانتاج، التموين بالسلع الرأسمالية والمواد الخام، وقطع الغيار وتكنولوجيا المنتج، والعمليات والإدارة والبحث والتنمية والمدخل إلى السوق،.. ويؤدي ذلك إلى قمع الهيكل البديل للتنمية المستقلة عن السوق العالمية، وإضعاف قاعدة القطاعات المتبقية والقائمة على الانتاج المستقل ذاتياً في نفس الوقت.. فالتصنيع الموجه للسوق العالمية هو تنمية لمركب صناعي تابع هيكلياً... وجوانب عدم التناسب للسوق الهيكلية الأساسية هي: النمو الاقليمي والقطاعي والاجتماعي غير المتوازن. ويصدق هذا الحكم على بقية الأشكال.



الفصل الثالث

الأداة الدعائية

الفصل الثالث

الأداة الـدعـائيــــة

الدعاية والحرب النفسية Propaganda & Psychological Warfare :

مدخل :

تعد الدعاية من أبرز وأهم الأدوات التي تلجأ إليها الدول في مجال السياسة الخارجية. وقد تزايدت أهمية الأداة الدعائية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية نتيجة الثورة التي طرأت على وسائل الاتصال الدولي، وكذلك تبعاً لتزايد أهمية العامل الايديولوجي وأثره على العلاقات الدولية في أعقاب انقسام القوى الدولية الكبرى إلى معسكرين متعاديين ايديولوچياً ومن ثم إلى مجموعتين تدين كل منهما بأفكار وقيم ومبادئ عليا مناقضة لما تدين به الأخرى.

وانطلاقاً من كون الأفكار والقيم من العوامل المحددة للسلوك الفردي والجماعي على حد سواء، فقد سعى كل من القطبين إلى نشر ايديولوچيته على النطاق العالمي كإحدى صور التأثير في ارادات وسلوك الدول الأخرى ومن ثم كمظهر معبر عن القدرة التي يمارسها كل منهما في المجال الدولي سواء بهدف الحفاظ على الترابط الايديولوچي الذي يجمع بين كل قطب وبين حلفائه المتجانسين معه مذهبياً، أو بهدف السعي إلى استقطاب دول العالم الثالث حديثة الاستقلال من خلال اقناعها بأن في التزامها بأيديولوچية معينة يمثل طريق الخلاص بالنسبة لها من كل ما تعانيه من مشكلات سياسية واقتصادية واجتماعية.

وتعتبر الدعاية احدى صور الاتصال.

ويقصد بالاتصال Communication[1] العمليات التي يتم بواسطتها نقل المعاني والأفكار بين الأفراد أو الجماعات.

ويمكن تلخيص المتغيرات المتعلقة بعملية الاتصال في العبارة التالية :

«من يقول ماذا، إلى من، وبأي وسيلة، ولتحقيق أي هدف وتحت أي ظرف، وما هو التأثير المتوقع؟».

ويتضح مما سبق أن عناصر العملية الاتصالية الرئيسية هي :

(١) القائم بعملية الاتصال/ المرسل Communicator :

ويقصد به الشخص أو الجهة التي توجه الرسالة الاتصالية.

(٢) الرسالة Message :

ويقصد بها مضمون المعاني والأفكار المراد نقلها.

(٣) الوسط/ الوسيلة/ الأداة الاتصالية Medium :

أي الوسيلة التي يتم عن طريقها نقل الرسالة الاتصالية من المرسل إلى المتلقي (الجمهور المخاطب).

(٤) الجمهور/ المتلقى/ المستقبل Audience/ Receiver :

أي الشخص أو الجماعة المستهدفة أو المخاطبة بهذه الأفكار والمعاني.

وقد تتخذ عمليات الاتصال عدة صور أو أشكال من أهمها :

---

(١) تجدر الإشارة إلى أن كلمة الاتصال Communication بالمفرد تنصرف إلى عملية الاتصال ذاتها، في حين تشير لفظة الاتصالات Communications بالجمع إلى الرسائل Massages التي يتم نقلها من خلال عملية الاتصال.

انظر: د. أحمد بدر: الإعلام الدولي: دراسات في الاتصال والدعاية الدولية (مكتبة غريب، القاهرة، ١٩٧٧)، ص ٢٥٤.

١- الاعـلام الـدولـي International Information :

ويقصد به تزويد الجماهير في الدول الأخرى بالمعلومات الصحيحة والأخبار الصادقة بقصد التأثير على تلك الجماهير واقناعها بعدالة قضايا الدولة بهدف دفعها إلى تبني مواقف تلك الدولة. والأصل أن الاعلام يتسم بالدقة والموضوعية والصدق في نقل الأخبار والحقائق عن الدولة وعلى اعتبار أن الاعلام يخاطب العقول لا العواطف، ومن ثم فدور الاعلام هو نقل صورة الواقع كما هي وليس انشاء هذه الصورة وبالتالي فإن الاعلام لا يمكن أن يصدر عن سياسة فاشلة أو هزيمة عسكرية على سبيل المثال.. وعلى الرغم من ذلك فكثيراً ما تخرج العملية الاعلامية عن هذه الخصائص فتلجأ إلى تزييف الحقائق والمعلومات أو حتى عن طريق مجرد نقل بعض الأخبار والحقائق واغفال بعضها الآخر. ويعتبر الاعلام اتصالاً تحضيرياً Facilitative Communiction بمعنى أنه يهيئ خطوط الاتصال مفتوحة بين الدول أو أنه يعد الجمهور المخاطب لتلقي الرسالة الدعائية (الاستمالية) في مرحلة لاحقة.

٢- الدعاية الدولية International Propaganda :

ويقصد بها العمليات الاتصالية التي تقوم بها حكومة معينة – أو هيئة وطنية في دولة ما – وتوجهها إلى جمهور دولة أجنبية بغرض التأثير عليه واقناعه بوجهة نظر أو مواقف تلك الدولة بالنسبة لقضية معينة وعلى النحو الذي يتفق مع مصالح وأهداف الدولة التي تقوم بهذه الدعاية. ويتضح مما سبق أن الدعاية "تجاوز الاعلام من حيث الهدف"، فبينما يمثل الاعلام اتصالاً تحضيرياً، وتمثل الدعاية اتصالاً استمالياً أو اقناعياً Persuasive.

وبعبارة أخرى فبينما يمثل الاعلام أسلوباً حيادياً إلى حد ما تتسم الدعاية بأنها تستهدف خلق شعور إيجابي مساند لموقف من يقوم بالدعاية.

ويمكن القول بأن الدعاية السياسية الدولية تشير إلى الجهود الواعية والغائية التي يقوم بها الداعية لنشر أفكار أو آراء أو معتقدات معينة بهدف التأثير على الرأي العام العالمي دون أن تفكر الجماهير المتلقية لهذه الدعاية في مدى منطقية أو مصداقية هذه الأفكار. ويمكن القول أن هدف الدعاية هو دفع واقناع الجماهير خلف فكرة أو موقف معين من خلال التأثير في عقولها وعواطفها بغض النظر عن مدى موضوعية أو حقيقة أو منطقية مضمون الرسالة الدعائية فالهدف من الدعاية ليس الاقناع المنطقي وإنما استمالة الجماهير بأي أسلوب وبأي ثمن.

٣- الحرب النفسية Psychological Warfare :

وهي شكل من أشكال الدعاية الدولية يهدف إلى تحطيم الروح المعنوية للعدو وذلك من خلال الاستخدام المخطط للدعاية بهدف التأثير في أفكار وآراء وعواطف جماهير الشعب والجنود في الدولة المعادية والنيل من إقدامهم وشجاعتهم ورغبتهم في القتال، فضلاً عن تحطيم أو إضعاف الروح المعنوية لجماهير هذه الدولة.

وتقوم الحرب النفسية على الفرض القائل بأن فرص نجاح العمليات العسكرية وتحقيق النصر تزداد مع إضعاف الروح المعنوية للعدو، وهكذا يمكن النظر إلى الحرب النفسية كجزء من الاستراتيجية الشاملة Grand Strategy للدولة جنباً إلى جنب مع بقية الأدوات الأخرى للسياسة الخارجية.

وقد توجه الحرب النفسية إلى الجنود المحاربين في ميادين القتال أو إلى الجماهير بهدف زعزعة الاستقرار في الجبهة الداخلية. كما أنها قد

توجه أحياناً إلى صانعي القــرار السياسي والقيادات العسكرية بهدف إرباكها وتضليلها.

وانطلاقاً من أن الهزيمة – من الناحية السياسية – تعني قبول المنهزم بالخضوع لإرادة المنتصر يتضح أن للدعاية دوراً كبيراً في مجال ايقاع الهزيمة بالأعداء، فالنصر العسكري يمكن أن يتحقق عن طريق تدمير قوة العدو المادية، بينما كمية الدمار اللازمة لإجبار العدو على الاعتراف بهزيمته (المدلول السياسي للهزيمة) تعتمد على مدى صلابة مقاومته وقوة إرادته وتصميمه على الصمود، وهذا كله يتأثر بالدعاية وبأساليب الحرب النفسية. وتعمل الدول من خلال أساليب الحرب النفسية على بث الفرقة والانقسام في معسكر الأعداء وإثارة الشكوك في دوافعه ومدى عدالة قضيته ومحاولة كسب تأييد الدول المحايدة أو على الأقل الابقاء على حيادها فضلاً عن تدعيم حركات المقاومة في المناطق التي يحتلها العدو فهذه كلها أهداف تعمل الدول على تحقيقها من خلال الحرب النفسية، وتبعاً لذلك فإن أي أداة أو أسلوب يساهم في تحقيق هذه الأهداف هو من بين أسلحة الحرب النفسية. هذا وتتطلب الإدارة الناجحة والفعالة لعمليات الحرب النفسية تضافر جهود وخبرات العديد من المتخصصين في مختلف المجالات السياسية والاعلامية والعسكرية والنفسية وغيرها.

وتجدر الإشارة إلى أن نجاح الحرب النفسية ضد العدو يتطلب دراسة العدو دراسة متعمقة وذلك بهدف التعرف على "مقومات شخصيته القومية"[1] من دين ولغة وتاريخ وأهداف وقيم وأسلوب في الحياة ونظام اجتماعي وسياسي واقتصادي وميراث ثقافي وحضاري وكذلك معرفة خصائصه النفسية.

---

(١) الشخصية القومية «تحليل تاريخي سياسي – اجتماعي» – هشام محمود الأقداحي مؤسسة شباب الجامعة.

أهداف الدعاية والحرب النفسية :

يشير "هارولد لاسويل" إلى أن للدعاية والحرب النفسية أربعة أهداف رئيسية هي :

١- تعبئة مشاعر الكراهية ضد العدو داخل الدولة وعلى النطاق العالمي.

٢- الحفاظ على صداقة الحلفاء والابقاء على مساندتهم.

٣- الحصول على تأييد الدول المحايدة أو العمل على الابقاء على حيادها.

٤- اضعاف وتحطيم الروح المعنوية للعدو.

ونظراً لأن أساليب الدعاية قد ارتبطت في نشأتها وفي استخدامها بأوقات الحروب أو الثورات والصراعات والأزمات فمن الملاحظ أن أهدافها قد ارتبطت بدورها بالحروب والمعارك والصراعات المسلحة، ومع ذلك فإن ثمة أساليب عديدة للدعاية الدولية في زمن السلم بهدف خدمة الأهداف السياسية للدولة بهدف الحصول على التأييد الدبلوماسي في المحافل الدولية أو دعم علاقات التعاون وتنمية التبادل التجاري والثقافي مع الدول الأخرى.

وسائط الدعاية Media :

على الرغم من ارتباط وسائل الاتصال الجماهيري Mass - Communi-cation من حيث نشأتها بالمجتمعات الحديثة فلا ينبغي مع ذلك أن يغيب عن أذهاننا وجود وسائل اتصال قديمة في اطار المجتمعات البدائية، ومن أمثلتها: القصاصين الرحل، والمسرح الشعبي. وقد لعبت هذه الوسائل دوراً كبيراً ومؤثراً في المجتمعات البدائية، كما حظيت بقبول كبير من جانب أعضاء هذه المجتمعات.

وقد شهدت العصور الحديثة اتساع نطاق استخدام وسائل الاتصال الجماهيري بحيث لم تعد قاصرة على الأساليب التقليدية التي كانت تعتمد

على التعرض المحدود Limited Expoure بحكم اعتمادها على الاتصال الشخصي Interpersonal، أو ما يعرف كذلك بالاتصال المواجهي Face to face . وتتميز وسائط الاتصال الجماهيري Mass - Media بعدة خصائص :

١- الحجم الكبير للجمهور المستهدف الذي يمكن الوصول إليه.

٢- صعوبة الحصول على رجع للصدى Feedfack من جانب الجمهور.

٣- وجود وسيط بين مصدر الرسالة الاتصالية ومستقبلها.

ومن أبرز الوسائط المستخدمة في مجال الاتصال الجماهيري والتي يمكن من خلالها توجيه الرسائل الاتصالية لأغراض الاعلام أو الدعاية أو الحرب النفسية :

١- النشرات والمنشورات.

٢- الكتب.

٣- الجرائد (الصحف) والمجلات.

٤- المؤتمرات الصحفية والندوات.

٥- الاذاعة المسموعة.

٦- الاذاعة المرئية (التليفزيون).

٧- السينما.

٨- المراكز الثقافية.

٩- وكالات الأنباء.

١٠- نوادي الاتصال Media Forums .

١١- المعارض الدولية.

١٢- جمعيات الصداقة الدولية.

وتختلف درجة اعتماد الدولة على كل وسيط من هذه الوسائط تبعاً لعدة عوامل من أبرزها :

١- مستوى التقدم التكنولوچي المتاح.

٢- مستوى المعيشة السائد في المجتمع (متوسط نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي).

٣- نسبة التمدن Urbanization أي نسبة الذين يعيشون في القرى والريف إلى سكان المدن.

٤- مدى الحرية المتاحة للتعبير عن الرأي في المجتمع.

٥- مستوى التعليم والثقافة والوعي في المجتمع.

٦- تكلفة أو أعباء عمليات الدعاية.

٧- مدى توفر الخبرة الفنية اللازمة لكل أسلوب أو أداة من أدوات الاتصال المختلفة.

٨- العادات السلوكية الشائعة لدى جمهور المتلقين.

وغني عن البيان أن نشير إلى أهمية عنصر التقدم التكنولوچي في مجالات الدعاية والاتصال الجماهيري وهو ما يبدو واضحاً في ظل استخدام الأقمار الصناعية للاتصالات الدولية Iellite.

وثمة خصائص يتعين توافرها في الدعاية لضمان زيادة فعاليتها في خدمة أهداف السياسة الخارجية، وهي ما يعرف بشروط الدعاية الفعالة Effective Propaganda، ومن أهم هذه الاشتراطات ما يلي :

(١) البساطة **Simplicity**:

ويقصد بها صياغة المادة الدعائية في أسلوب مبسط، لأن التعقيد في

صياغة المادة الدعائية قد يكون باعثاً على الملل وعدم الاكتراث من جانب جمهور المتلقين. فقد تقدم المادة الدعائية في شكل شعارات مختصرة يسهل حفظها وترديدها، فضلاً عن أنها تؤثر في العقل باعتبارها بديهيات ومن ثم تغني عن الدخول في مجالات فلسفية دفاعاً عن مضمون هذه المادة ومن أمثلة هذه الشعارات ما كان يردده السوفييت من أن «الرأسماليون تجار السلاح»، «الرأسمالية الامبريالية»، «الدول المحبة للسلام»(١). كذلك فمن أمثلة الدعاية التي تطلقها الدول الغربية «العالم الحر» للدلالة على العالم الغربي، و «الستار الحديدي» للدلالة على دول أوروبا الشرقية في ظل الهيمنة السوفيتية ولاسيما خلال فترة حكم ستالين، وكذلك «جماعات المقاتلين من أجل الحرية» للإشارة إلى الحركات المناهضة للهيمنة السوفيتية في دول شرق أوروبا.

(٢) القدرة على جذب الانتباه وإثارة الاهتمام:

أي توفر عناصر الإثارة والتشويق في المادة الدعائية بحيث تثير في جماهير المتلقين الحافز على الاستماع والمتابعة، وتلك نقطة جوهرية في مجال تحقيق التجاوب أو الارتباط النفسي بين من يوجه الدعاية وبين جمهوره. وتؤكد التجارب إلى أن هناك تناسباً طردياً بين عنصر الإثارة وبين ارتباط الدعاية بالواقع الذي يعايشه الجمهور فكلما كانت الدعاية أصدق تعبيراً عن ذلك الواقع كلما كانت أكثر قبولاً لدى الجماهير، والعكس صحيح فكلما بعدت الدعاية عن اهتمامات الجمهور كلما ازدادت الحواجز النفسية التي تفصل بينه وبين تقبل الدعاية.

---

(١) ويقصد بها - من وجهة النظر السوفيتية - الدول الاشتراكية.

(٣) مصداقية الدعاية Gredilrlity :

أي قابلية المادة الدعائية للتصديق من قبل الجمهور المستهدف فإذا ما استشعر الجمهور المتلقي أن الدعاية الموجهة إليه تقوم على التضليل والخداع والتغرير فإنه سوف يعرض عنها بطبيعة الحال بل وربما كانت استجابته لهذه الدعاية سلبية أو عدائية. ولا يجب أن يفهم من ذلك أن المادة الدعائية يتعين أن تقوم على كشف كل الحقائق، وربما يجب أن يكون الانطباع العام الذي تتركه الدعاية في نفسية الجمهور هو الاحساس بالثقة والارتياح وليس الشك، وبعبارة أخرى فيتعين أن تغلف المادة الدعائية بطابع مقبول مع الشواهد والوقائع العملية التي يلمسها الجمهور فيما حوله.

(٤) صلة الدعاية بالجمهور الذى توجه إليه Polevauce :

أي ملاءمة مضمون المادة الدعائية لطبيعة الجمهور المخاطب وهذا يستلزم قيام الدعاية على أساس التمييز بين النوعيات المختلفة من المتلقين أي على أساس تحديد طبيعة الجمهور والتعرف على خصائصه النفسية والموضوعات والقضايا التي تشغله فقد كانت الدعاية الشيوعية تجاه دول العالم الثالث حديثة الاستقلال تحرص على ادانة «الامبريالية»، و «المصالح الاستعمارية وسياسات مناطق النفوذ» وذلك استغلالاً لحساسية شعوب هذه الدول للتدخل الأجنبي، وبهدف تشويه صورة الدول الغربية الكبرى باعتبارها تمثل المستعمر القديم.

(٥) توافق الدعاية وعدم تناقضها Consistency :

أي عدم تناقض المواد الدعائية مع بعضها البعض بشكل واضح. فالتناقض الملحوظ يعد من بين نقاط الضعف التي تدعو إلى التشكك في مضمون المادة الدعائية وتقلل من قابليتها للتصديق فإذا كانت السمة الغالبة

على دعاية دولة معينة هي الدفاع عن السلام فيجب أن تصاغ المادة الدعائية دائماً بشكل يؤكد هذا الانطباع ويوحي بأنها تسعى فعلاً للدفاع عن السلام، أما إذا كانت الدولة ترفع شعار الدفاع عن السلام في دعاياتها وتلجأ إلى استخدام أساليب عدوانية تؤدي إلى زيادة العنف الدولي فإن ذلك من شأنه أن يكشف عن التناقض الذي تنطوي عليه هذه الدعاية بين ما تدعو إليه وبين سلوكها الفعلي.

(٦) التكراروالترديد المستمر Repetition :

من بين العوامل الهامة المساعدة على زيادة فعالية الدعاية قيامها على الترديد والتكرار المستمر لبعض الجوانب الرئيسية والأفكار المحورية في هذه الدعاية تأكيداً عليها وترسيخاً لها في أذهان جمهور المتلقين. ولا يشترط أن يتسم التكرار والترديد بنفس الطابع أو الأسلوب حتى لا يبعث على الملل، كما قد يتم من خلال نقل نفس المضمون من خلال عدة أدوات أو وسائط اتصالية مقروءة ومسموعة ومرئية مثلاً بحيث يؤدي هذا التكرار في نهاية الأمر إلى ترك انطباعات عميقة في نفسية وعقلية الجمهور المخاطب بهذه الدعاية ويرى خبراء الدعاية أن عنصر التكرار والترديد المستمر لمضمون المادة الدعائية هو الذي يكفل تثبيت المعاني والايحاءات والانطباعات التي تحاول الدعاية خلقها لدى الجمهور المستهدف.

الأساليب المختلفة للدعاية :

هذا وتتنوع الكيفية أو الأساليب التي تقدم بها المادة الدعائية للجمهور المخاطب، ومن بين الأساليب الشائعة في تقديم المادة الدعائية يمكننا أن نشير إلى :

(١) أسلوب التحريف أو التشويه Distortion :

ويقوم هذا التكتيك الدعائي على الاختيار المتحيز لعناصر المادة الدعائية وذلك من خلال حذف بعض هذه العناصر أو اغفالها مع التركيز على بعض العناصر الأخرى مع المبالغة أو التضخيم في أهميتها.

(٢) الكذب :

ويعرف الكذب بأنه القول الذي يعرف قائله أنه غير صحيح، ومن ثم يقوم هذا الأسلوب على عرض الأمور على نحو مغاير للحقيقة وذلك على نحو ما قال به الشيوعيون عام ١٩٥٠ إبان الحرب الكورية من أن كوريا الجنوبية هاجمت كوريا الشمالية بينما كان العكس هو الصحيح.

وقد اعتمدت الدعاية النازية على أسلوب الكذبة الكبرى Big Lie على اعتبار أن الكذبة الكبرى تكون أكثر قابلية للتصديق من جانب الجمهور.

(٣) تقديم الرأي على أنه حقيقة :

وذلك حين يقوم الداعية بتقديم تفسيره الذاتي للأحداث على الخلاف باعتباره يمثل الحقيقة بينما يكون على وعي كامل بأن ثمة تفسيرات أخرى. يتجاهلها هو تماماً دون أن يحاول تفنيدها. وتجدر الإشارة إلى صعوبة وضع حد فاصل بين ما يمثل رأياً لطرف ما وما يعكس حقيقة واقعة فعلاً، فمصر على سبيل المثال عندما أغلقت مضيق تيران عام ١٩٦٧ كانت تفعل هذا من منطلق أنه يقع في طار مياهها الإقليمية بينما كانت اسرائيل تعلن من جانب آخر أن المضيق يمثل مياهاً دولية أو ممراً ملاحياً دولياً ومن ثم فليس لمصر الحق في اغلاقه. ويقوم هذا الأسلوب من ناحية أخرى على أساس فكرة الوضع المسلم به.. إذ يعتبر الداعية أن الصيغة التي يراها تعكس الحقيقة وهي تمثل أمراً مسلم به لا يحتاج إلى إقامة الدليل عليه.

وقد تستخدم النماذج أو التصورات الذهنية الجاهزة في هذا الصدد من خلال بعض الشعارات كاستخدام مصطلح الامبريالية للدلالة على دول العالم الغربي. أو استخدام كلمة الديمقراطيات الشعبية للدلالة على دول شرق أوروبا.

(٤) التلميح أو التعريض Lnnuendo :

أي التلميح لبعض المعاني أو الأفكار المراد نقلها دون قولها بصراحة وعادة ما يتم اللجوء إلى هذا الأسلوب في حالة الرغبة في توجيه الانتقادات أو الاتهامات مع محاولة تجنب التعرض للمسئولية أو في حالة عدم القدرة على اقامة الدليل القاطع.

ومن الأمثلة على ذلك ما قاله البعض عن السيناتور "عضو مجلس الشيوخ الأمريكي" «إننا لا نقول بأن السيناتور فولبرايت هو أداة واعدة في يد المتآمرين الشيوعيين» ويستفاد من هذه العبارة أن السيناتور يمكن أن يكون أداة غير واعية، وأقل ما سيترتب على ذلك هو ربط اسمه بالشيوعية، وربما ترسب ذلك في ذهب الجمهور فنجده ينعكس على سلوكه في أوقات الانتخابات مثلاً دون أن ينطق أو يتذكر لماذا تصرف على هذا النحو.

(٥) الدعاية المقنعة Covert Propaganda :

أي الدعاية التي تتستر وراء واجهات معينة تقنع المصدر الحقيقي للدعاية حتى تظهر بمظهر أكثر حيادية. ومن ثم تكون أكثر قابلية للتصديق. وذلك على نحو ما تقوم به بعض الحكومات الأجنبية أو الجهات بشراء بعض الصحف أو وكالات الأنباء أو من خلال رشوة بعض الكتاب الصحفيين للدفاع عن وجهة نظر معينة، أو تبني موقف معين، أو الترويج لفكرة معينة بهدف التأثير في توجهات الرأي العام على النحو الذي يتفق مع أهداف

الجهة التي تقوم بهذا النوع من الدعاية كما قد تأخذ الدعاية المقنعة صورة الأفلام ذات الأهداف السياسية التي يتم إنتاجها أو تمويلها من جانب جهات معينة لخدمة أهدافها واغفال مركز إنتاجها.

كذلك فقدرة هذا الأسلوب من خلال ما يعرف بالدعاية السوداء، الدعاية مجهولة المصدر على النحو الذي يتم من خلاله اطلاق الشائعات وترويجها بين الجماهير تحقيقاً لبعض الأهداف. دون معرفة مصدر هذه الشائعات.

(٦) الدعاية الهدامة Subversive Propaganda :

وهي الدعاية التي تهدف إلى قلب نظام الحكم القائم في دولة أجنبية من خلال تحريض الشعوب على الثورة ضدها ويعتبر هذا الأسلوب من أكثر أساليب الدعاية عدائية حيث يترتب عليه غالباً احتكاكات أو أزمات دولية قد تتراوح بين الاحتجاج الدبلوماسي والحرب الفعلية. ويعد هذا الأسلوب من وجهة نظر فقهاء القانون الدولي شكلاً من أشكال العدوان ومظهراً من مظاهر التدخل في الشئون الداخلية للدول الأخرى.

(٧) دعاية القذف والتشهير:

وهي التي تستخدم فيها الكلمات المكتوبة أو المنطوقة أو الرسوم الكاريكاتورية أو الصور... الخ. بهدف التحقير أو التقليل من شأن الدول المعادية أو مؤسساتها أو قادتها أو شعوبها. وتمنع الأعراف القانونية الدولية هذا الأسلوب من أساليب الدعاية باعتباره يمثل خرقاً للقانون الدولي[١].

---

(١) لمزيد من التفصيل حول أساليب الدعاية وموقف القانون الدولي فيها يمكن الرجوع إلى : د. أحمد بدر: **الإعلام الدولي: دراسات في الاتصال والدعاية الدولية** (مكتبة غريب، القاهرة، ١٩٧٧)، ص ٢٧٤ - ٢٨٢.

(٨) الدعاية القادرة على استمالة النزعات المثالية لدى الجمهور المخاطب:

وهي التي تعتمد على مخاطبة قطاعات معينة من الرأي العام من خلال استمالتها عن طريق اثارة النزعات المثالية فيها. وغالباً ما تكون هذه الدعاية موجهة تجاه قطاعات الشباب والطلائع باعتبارهم يمثلون أكثر القطاعات استجابة لهذه النزعات المثالية حيث أن قيمهم تكون أكثر براءة ومثالية من قيم الأجيال المتقدمة.

وعادة ما تركز هذه الدعاية على القيم الإنسانية النبيلة والقيم الدينية والأخلاقية.

(٩) الدعاية التي تقوم على تقويم الفكر واصلاحه وتوجيهه في اتجاه محدد Thought Reform:

وهي الأكثر استخداماً من جانب الدول الشيوعية إذ تقوم على أساس خلق الاحساس لدى الجمهور المخاطب بها بأن الأفكار التي يعتنقها تمثل أفكاراً خاطئة تتطلب نوعاً من التقويم أو التعديل.

وقد استخدمت الصين الشعبية هذا الأسلوب الدعائي في مواجهة الشعب السوفيتي إبان فترة الخلاف الصيني السوفيتي إذ كانت تقوم على اتهام الاتحاد السوفيتي بالارتداد عن الخط الاشتراكي والتخلي عن قيم الشيوعية بهدف تعميق الشعور لدى الشعب السوفيتي بأن الصين أكثر ولاءً وحرصاً على سلامة العقد[١]، من الاتحاد السوفيتي وقادته، وذلك بهدف دفع السوفييت إلى تأييد الخط الصيني.

---

(١) الايديولوجية الاشتراكية.

مفهوم الدعاية الاعلامية :

سنقدم في هذا الفصل خلفية سريعة عن مفهوم الدعاية وتطور الإهتمام بها كنشاط ودراسة أكاديمية، ونوضح كيف تغير مفهوم الدعاية في القرن العشرين والإختلافات بين الدعاية في النظم الديمقراطية والنظم الشمولية. وبعد ذلك سنحاول أن نوضح معنى مفهوم الدعاية من خلال التفرقة بينها وبين التعليم، ثم نوضح مدى إلتزامها بالصدق أو إستخدامها للأكاذيب، ومدى إعتماد الدعاية على الإستمالات العاطفية أو المنطقية، وفي النهاية نوضح إعتمادها على الإقناع وليس على العنف والرشوة، كل هذه أمور أساسية لفهم الدعاية.

مقدمة :

حينما نتحدث عن الدعاية يطرأ على ذهننا مباشرة الإعلام الحكومي.. وإصطلاح الدعاية كان في الأصل يشير إلى العمل التبشيري أو إلى جهود الكنيسة الكاثوليكية لنشر العقيدة في القرن السابع عشر ولكن إرتبط هذا الإصطلاح في القرن العشرين إلى حد كبير بالنشاط الإعلامي الحكومي الذي يهدف إما للتأثير على المواطنين في الداخل ورفع روحهم المعنوية، أو التأثير على الجماهير في الخارج لتحويل ولائهم أو كسب تأييدهم. فالأساس أن الإعلام الدعائي إعلام حكومي. ولكن قد يميل البعض لإعتبار أي محاولة تهدف إلى الإقناع وتغيير الإتجاهات رسالة دعائية سواء كان مصدرها جماعة سياسية غير حكومية أو منتج سلعة تجارية.

وعلينا أن نفرق في مجال الإعلام بين نوعين من أوجه النشاط الإعلامي: النوع الأول هو الإعلام الذي يهدف لخدمة جماعة محددة أو

مؤسسة أو جهاز حكومي أو فرد ويسعى في المقام الأول لتطوير أهداف تلك الجماعة أو المؤسسة أو الجهاز أو الفرد وفي المقام الثاني لخدمة المجتمع ككل، والنوع الثاني هو الإعلام الذي يسعى في المقام الأول لخدمة المجتمع ككل أي كل الناس. النوع الأول من الإعلام قد نطلق عليه دعاية، أو علاقات عامة، أو إعلان أو إعلام حزبي وفقاً للجهة التي يسعى الإعلامي لخدمتها. فهذه الأنشطة كلها تسعى أساساً لخدمة جماعة محددة. فالدعاية تسعى للترويج لأفكار رسمية حكومية، والصحفي الحزبي يروج أساساً لأفكار حزبه، فعمله أقرب للعلاقات العامة، ورجل العلاقات العامة يخدم في الأساس مؤسسة أو هيئة أو فرد يسعى لتقديم أفضل صورة لها أو له. والمعلن يسعى لبيع سلعة ويعمل على تأكيد إيجابياتها وإخفاء جوانب الضعف فيها. كل أوجه النشاط تلك يمكن أن تدرجها تحت الفئة الأولى – فئة الإعلام الذي يخدم جماعة محددة وليس المجتمع كله ولو أن هذا النوع من الإتصال يفيد المجتمع أيضاً ويزيد من تنوع الأفكار وتصارعها ويروج للسلع. ولكن الذي يهمنا هنا التشابه بين أوجه النشاط تلك: نشاط رجل الدعاية والصحفي الحزبي ورجل العلاقات العامة والمعلن. الفئة الثانية للإعلاميين نقصد بها الإعلامي الذي لا يخدم جماعة أو فرد أو مؤسسة ولكن يخدم المجتمع ككل ويراقب أعمال رجل الدعاية والمعلن والصحفي الحزبي ورجل العلاقات العامة. يسعى رجل العلاقات العامة ورجل الدعاية والمعلن والصحفي الحزبي للتأثير على الإعلامي المستقل ودفعه لتقديم معلومات تفيد المؤسسات التي ينتمي إليها. ومهارة الإعلامي المستقل الأساسية تنحصر في عدم الانسياق وراء المعلومات الجاهزة التي يقدمها الإعلامي الحزبي أو رجل الدعاية أو المعلن ومراقبة المؤسسات المختلفة التي تسعى للترويج عن أفكار أو بيع سلع أو أفراد (مرشحين لمناصب عامة).

عدم وضوح التفرقة بين الأدوار المختلفة للقائمين بالإتصال تجعل الفرد يعجز عن تمييز نشاط المعلن ورجل الدعاية والصحفي الحزبي ورجل العلاقات العامة عن نشاط "الإعلامي المستقل". وبذلك تختلط الأدوار ويصبح الإعلامي رجل دعاية ومعلن ورجل علاقات عامة. هذه مشكلة أساسية سنتطرق إليها فيما بعد ونحن نفرق الدعاية في الأنشطة الإتصالية الأخرى.

والحملة الدعائية قد تعمل على منع الأفراد من الإقدام على سلوك معين (تقليل التدخين أو لفت الإنتباه إلى اثاره السيئة) أو حثهم على القيام بعمل (شراء سندات إدخار، تعديل سلوك إستهلاكي معين) أو قد تعمل على إعادة تعليم المواطنين. فالثورة الثقافية في الصين في أواخر الستينات حاولت القيام بمهمة دعائية صعبة ومعقدة تنطوي على إعادة تعليم. بالمثل تطلب قبول المواطنين لفكرة التعاون بين الصين والدول الرأسمالية في أواخر السبعينات لجهد مماثل. وفي واقع الأمر تتطلب كل الثورات "مشروعات إعادة تعليم" ضخمة للمواطنين، تتم عادة على حساب الإنتاج والتنمية.

ولكن الدعاية الشائعة أكثر هي التي تهدف للإستهلاك الدولي.

فإذاعات الراديو التي تبث يومياً عبر البحار أو التي توجه إلى دول مجاورة بعدد من اللغات هي نشاط دعائي واضح قد لا يعترف الكثير بشرعيته.

وتعجز برامج العلاقات العامة للمؤسسات الحكومية في أحوال كثيرة عن رسم خط يفصل بين نشر المعلومات والدعاية التي تهدف لتمجيد الذات. وتحتاج برامج الحكومة الدعائية باستمرار إلى أن يصحبها مضمون تعليمي كما تعمل تلك البرامج على نشر المعلومات والتقارير الصحفية بلا مقابل أو بمقابل ضئيل.

والنشاط الدعائي أي محاولات التأثير والإقناع ترتبط عادة بالرغبة في تأكيد الشرعية، وتحقيق القبول وخضوع التابعين للقادة. ونعني بالشرعية إيمان الأفراد الذين ينتمون لنظام معين بسلطة النظام (سواء من خلال مصادر السلطة والقهر والعادات والتقاليد أو من خلال رضا المحكوم). وهي تختلف عن السلطة القانونية (التي تعتبر من وظائف السيادة) في أن الشرعية تنطوي على سلسلة من التوقعات حول النظام(١). وتحقيق درجة عالية من الشرعية يعتبر أمر أساسي للأنظمة السياسية لأنها تعاون على تحقيق الإستقرار السياسي(٢) وتضمن بقاء قنوات الإتصال مفتوحة بين القادة والمحكومين. وتعمل الأنظمة السياسية من خلال الحملات الدعائية ومن خلال التحكم في الإعلام ضمن أمور أخرى على المحافظة على جانب الشرعية. "فبقاء المسئولين في الأنظمة الديموقراطية في مناصبهم يتوقف على إيمان الناخبين بهم". وبهذا يشترك رجال السياسة في حملات الدعاية والعلاقات العامة، سواء في النظم الديمقراطية أو الشمولية، ويقيمون المهرجانات الضخمة ويزورون مواقع الأحداث لكي يدعموا سلطتهم وتأكيد شرعيتهم. وتعمل وسائل الإعلام على إضفاء شرعية على المرشحين المتنافسين وتطوير مكانتهم حتى يحققوا الإنتصار كذلك تحاول الحكومات والأفراد السيطرة على الإعلام وإستخدامه كوسائل للدعاية والحد من البديلات. وتفرض لهذا السبب الرقابة الحكومية كما تمارس الجماعات الضغط لمنع وجهات النظر المعارضة لها وتقييد البديلات. وتشترك كل الحكومات بشكل أو آخر في الحملات الدعائية وقد تنجح بعض الحكومات في

---

(1) Robert G. Meadow, **Polities As Conmunication** (N. J.: Abley Publishing Corp., 1980) p. 229 - 230.

(٢) الاستقرار السياسي في العالم المعاصر – هشام محمود الأقداحي – مؤسسة شباب الجامعة ٢٠٠٨.

الحد من وجهات النظر المعارضة من خلال تقييد حرية الإعلام والتشويش على الإذاعات المعارضة أو من خلال أساليب للسيطرة أكثر ذكاء مثل إستخدام مصادر الأخبار وأساليب العلاقات العامة. وعلى هذا الأساس هناك إرتباط قوي بين الدعاية والإقناع وبين الدعاية والرقابة وتقليل البديلات.

بعد هذه الخلفية السريعة عن الأدوار المختلفة للقائمين بالإتصال والتشابه الشديد بين النشاط الدعائي ونشاط العلاقات العامة، وجهود رجل الدعاية والعلاقات العامة في التأثير على "الإعلامي" يمكن أن نقول أن الفصل بين أوجه النشاط الإعلامية المختلفة أصبح صعباً، وسوف تتضح الصورة أكثر حينما تسعى لتحديد مفهوم الدعاية.

خلفية تاريخية:

في يناير عام ١٩٢٢ استعرض البابا جريجوري الخامس عشر، حالة الكنيسة في أوربا، وبالرغم من أن الحروب الدينية نشبت مرة أخرى في مناطق بوهيميا والألزاس وبلاتينات Palatinate (وهي منطقة في جنوب غرب ألمانيا كانت جزءاً من الإمبراطورية الرومانية المقدسة، وكانت تنتمي حتى عام ١٩٤٥ إلى ولاية بفاريا) إلا أن البابا أدرك أن الزمن قد تغير، ولم يعد في الإمكان إعادة فرض الوحدة الدينية بقوة السلاح.

فالظروف الجديدة كانت تتطلب إجراءات جديدة لمواجهة تأثيرات الإصلاح الديني البروتستنتي، ولذلك أعلن البابا جريجوري عن عزمه إنشاء هيئة دائمة تهدف إلى نشر العقيدة الكاثوليكية بشكل سلمي وبدون حروب. وعلى هذا الأساس وفي ٢٢ يونيه عام ١٩٢٢م تم إنشاء هيئة للدعاية الدينية سميت بـ : The Sacra Congregatio Christino Nomini Propaganda أو كما عرفت في ذلك الوقت باسم: (The Sacra Congregatio de Propaganda Fide).

وأصبحت تلك الهيئة مؤسسة تابعة للكنيسة الرومانية الكاثوليكية مهمتها نشر العقيدة المسيحية في العالم الجديد، وتقوية أواصرها واحيائها في العالم القـديم[1]. وبالرغم من أن تلك الهيئة لم تكن أول هيئة رسمية تقوم بأوجه النشاط الدعائية، إلا أنها كانت الأولى التي تسمى بهذا الإسم.

وبعد إنشاء هيئة الدعاية البابوية، أصبحت الدعاية نشاطاً يقوم على سياسة موحدة موجهة من السلطة المركزية وتخضع لسيطرة بدلاً من العمل المستقل الذي كان يقوم به أفراد من رجال الكنيسة. وأصبح من مسئوليات هيئة الدعاية، الإشراف العام على مضمون وشكل الكتب الدينية المستخدمة في الدول غير الكاثوليكية، وتعليم الكرادلة والمسئولين الآخرين تكنيك النشاط التبشيري وأوجه نشاطه. وخلال سنوات قليلة وفي سنة ١٦٢٧. أنشأ البابا اربان الثامن Urban هيئة تدريبية للدعاية Collegium Urbanum لكي تعمل كمدرسة أو معهد للتدريب المركزي للمبشرين.

وكان عمل هيئة التدريب يتسم بإتساع النطاق وكان موجهاً للجماعات (وليس للأفراد) الوثنية في الأمريكتين والبروتستنتية في أوربا، وقد تركت الهيئة أساليب تقديم المضمون للعاملين في ذلك المجال، تقررها الظروف السائدة، وتوجهها فقط مبادئ واسعة متصلة بالسياسة العامة وضعتها هيئة الدعاية لنشر الكاثوليكية. وقد كان لخطة البابا جريجوري تأثيران آخران لم يكن يهدف إليهما:

أولا: كان إنشاء هيئة الدعاية سابقة سار على هداها آخرون من المهتمين بالسيطرة على الآراء وعلى الجماهير.

---

(1) Terrence H. Qualter, **Propaganda and Psychological Warfare** (N Y.: Random House, 1965), pp. 3 - 6.

ثانيـــاً : قدمت الهيئة إصطلاحاً ملائماً يشير إلى عملية السيطرة على الرأي. فقد استخدمت الهيئة الكلمة بمعناها الأصلي في البداية للإشارة إلى هيئة تهدف لنشر مذهب معين. ولكن بمرور الوقت استخدمت للإشارة إلى المذهب نفسه، وفي النهاية استخدمت للإشارة إلى الأساليب المستخدمة في نشر المذهب. وكما هو متوقع من النموذج البابوي الذي ذكرناه، نسبت الدول الشمالية البروتستانتينية إلى الدعاية معاني «شريرة» لم تنسبها إليها المناطق الكاثوليكية الجنوبية. فقد اعتبرها بعض المقننين الإنجليز نشاطاً يهدف إلى تغيير نظام الحكم. لذلك أشار الكاتب براندي W. T. Brande في التاريخ الملخص الذي قدمه عن منظمة البابا جريجوري الذي نشر في دائرة المعارف التي صدرت في الأربعينيات من القرن التاسع عشر فقال: «ومن هذه الجمعية المشهورة دخل إصطلاح الدعاية في لغة السياسية الحديثة للإشارة إلى الإرتباطات السرية التي تهدف إلى نشر آراء ومبادئ تنظر إليها أغلب الحكومات برعب وكراهية».

وباستثناء إشارات قليلة مثل تلك التي إقتبسناها هنا لم يكتب شيء عن الدعاية باللغة الإنجليزية في الفترة ما بين القرن السابع عشر والقرن العشرين، وإن كان "دوتوكفيل" استخدم الكلمة ليصف بعض الظواهر غير الدينية التي صاحبت الثورة الفرنسية. واستمر الإصطلاح يحتفظ برنينه الديني الذي لم يفقده نهائياً إلا في القرن العشرين.

ولكن أوجه النشاط الدعائية ليست جديدة لأن أساليب الإقناع قديمة جداً. ومنذ أن بدأ البشر يعيشون في مجتمعات منظمة، عمل القادة وأولئك الذين يتطلعون للقيادة إلى إستخدام الدعاية لجمع الأنصار والمؤيدين على نطاق واسع. فأهرامات مصر والتعويذات القبلية في أمريكا الشمالية هي دعاية، لأنها تضفي سحراً على القيادة وتدعم الإحساس بالإنتماء، وتقوي

وحدة المجتمع وتضامنه، وقصص الفظائع دعاية، فهي معدة إما لزعزعة الثقة في العدو أو إثارة الكراهية ضده، وهي قديمة قدم الحروب نفسها. ولاشك أن كل حرب كان لها رصيدها من الأعمال البربرية والأعمال المرعبة التي إرتكبها كل جانب من الجانبين، ومسعى لإستخدامها لتدمير إرادة العدو ورفع الروح المعنوية في الداخل.

وقد استخدم المهتمون بتطوير الأهداف الوطنية منذ أقدم الأزمنة كل القنوات الدعائية المتوافرة لهم. فقد أرسل جنكيزخان مندوبين أو عملاء في مقدمة جيوشه الزاحفة لزرع القصص المبالغ فيها حول أعداد جيوش المغول الهائلة، وتؤكد مدى قسوتهم في القتال والفظائع التي يرتكبونها. والواقع أن جيوش المغول كانت دائماً أقل عدداً من جيوش أعدائهم. ويسجل هيرودوت Herodotus أن Themistocles حفر رسائل دعائية على أحجار في أماكن وجود المياه التي كان يعرف أن الأسطول الـ Jonian المعادي سيزورها[1].

ولم يدخر الإسكندر الأكبر وسيلة لكي يجعل العالم اليوناني يتلقى تقارير تشير إلى إنتصاراته في الشرق. فقد صحبه في حملاته مجموعة من الكتاب المهرة الذين كانت مهمتهم إعداد التقارير الإخبارية. وكان يعاد إرسال تلك التقارير مرة أخرى بسرعة إلى البلقان، بواسطة مجموعة من الفرسان المسرعين على صهوة الجياد. ومن البلقان كانت التقارير تنقل وتوزع في جميع أنحاء اليونان ونحن لا نعرف كم كانت تلك العملية تتكلف وكان ما من شك أنها كانت مكلفة. ويبدوا أيضاً أن اسكندر الكبير، قد استعان بخبراء العلاقات العامة المهرة الذين صنعوا من الإسكندر أسطورة وقدموا له النصيحة الصادقة. على سبيل المثال نصحه المؤرخ Callisthenes بألا يدخل

---

(1) Paul M. A. Linebarger, **Psycholoqical Warfare** 2 nd ed., (N. Y.: Duell Sloan and Paarce, 1954), pp. 7 - 17.

في اليونان أنماط عبادة الإمبراطور التي كانت شائعة في ذلك الوقت في آسيا. وبمعنى أدق نصحه «بإحترام الثقافات المحلية».

ويقدم فردريك الثاني، الإمبراطور الرومانى الذي حكم في القرن الثالث نموذجاً آخر لملك بنى مؤسسة دعاية واسعة النطاق. وقد ضم مستشاريه مجموعة من الكتاب المهرة من الشباب الذين قاموا بإعداد مجموعة من الوثائق المؤيدة للإمبراطور في كفاحه ضد سلطان الكنيسة. وتظهر مهارة رجال الدعاية الذين ساندوا الإمبراطور في "الماتفستو الإمبراطوري" الذي أعد بشكل يجعله عظيم الفاعلية حينما يقرأ بصوت مرتفع، وهذا بلاشك عامل هام في تلك الأيام، حينما كان إكتساب المعرفة يتم أساساً بالكلمة المسموعة أكثر من الكلمة المنطوقة، لإنخفاض عدد المتعلمين. وقد استخدم في ذلك المانفستو بشكل كامل التكرار والتضاد والتساؤلات البيانية والوزن، وغير ذلك من الأساليب التي تزيد من فاعلية الرسالة المقروءة.

وقد بدأ المانفستو أيضاً بما يعرف الآن بالمقدمة التي تتضمن أهم ما جاء فيه من معلومات. كذلك عبأ الإمبراطور الرحالة الذين ينظموا الشعر الغنائي Troubadours لنقل المعلومات التي يريدها بالشعر من البحر الأبيض المتوسط، إلى آخر حدود إمبراطوريته.

وخلال العصور الوسطى استخدمت المنشورات التي كانت تكتب باليد، والخطب الدينية والأغاني والمسرحيات والمحادثات كسلاح في الكفاح الديني. وبظهور الطباعة زادت الجرعات الدعائية. وخلال حرب الثلاثين استخدم الجانبين كميات هائلة من المنشورات والرسوم اليدوية بما في ذلك الكاريكاتور. وحينما سقطت خلال هذا الصراع عربة تحمل سجلات المستشار الخاصة بالقائد البروتستنتي Frederick of the Palatine في أيدي قوات الإمبراطور، قام الأخير بإعلانها في نشرة سميت «السجلات السرية لإمارة

Anhalt وبعد ذلك بوقت قصير نشر الجانب البروتستنتي بسرعة أوراق متصلة بالمفاوضات بين الإمبراطور وأسبانيا.

وقد استخدم الثوار الفرنسيين كل الوسائل الإعلامية المتوافرة لنشر مذاهبهم في أواخر القرن الثامن عشر. وقد استخدموا أيضاً أزياء دعائية قلدها الثوار المتعاطفين معهم في جميع أنحاء أوربا. ولكن نحن لا نعرف مدى فاعلية هذه الأزياء في الدعاية ولكن مما لاشك فيه أنها أحدثت تأثيراً.

وقد وفرت الصحف التي تظهر بشكل منتظم، وازدياد عدد القراء فرص جديدة لرجال الدعاية. فقد كان في الإمكان إستخدام الصحف لتطوير السياسات الوطنية بطريقتين :

١- يمكن إنشاء صحف جديدة تعمل كوسائل علنية في الدعاية لدولة معينة أو جماعة من جماعات المصلحة.

٢- يمكن أن تدعي الصحف أنها تعمل كمتحدث مستقل، ولكن من خلال الرقابة الخفية يمكن السيطرة عليها، وبهذا تتحقق السلطة من تقديم جانب واحد فقط ترغب فيه.

وقد نظم نابليون جهاز دعائي معقد كان يواليه أو يشرف عليه بنفسه.

وقد استغل جهازه الإداري والدبلوماسي على نطاق واسع للسيطرة على الصحافة. كما استخدم الصحافة الأجنبية أيضاً في الدعاية، وكانت مكاتب الترجمة تحيطه علماً بما يظهر في الصحف الأجنبية، وبشكل خاص الصحف الإنجليزية والألمانية. وكان يعمل على التأثير على المضمون المطبوع وكبت صوت الصحافة إن تطلب الأمر.

وقد أنشأ نابليون خدمة صحفية عرفت باسم Moniteur ووجه تعليماته إلى الصحف الأخرى بأن تقلدها في أخبارها وتعليقاتها. وكان نابليون يتابع

بنفسه مادتها الإعلامية ويشرف عليها. وقد ثبت أن نابليون كان خبيراً في إستغلال الصحافة في الأهداف الدعائية. فحكومته مثل أغلب الحكومات التي أنشئت في تلك الفترة، إحتفظت بجهاز للرقابة في الداخل، وبالإضافة إلى ذلك، زرعت المواد الإعلامية التي تخدم السياسات الفرنسية في صحف تبدوا مستقلة تصدر في القارة. على سبيل المثال، أقنع صحيفة Hamburger Korrespondent بنشر مقالات تهاجم الحكومة البريطانية.

وكذلك أنشأ الفرنسيون في الأراضي الألمانية المحتلة، العديد من الصحف الجديدة، وكان مضمونها يتكون أساساً من مقتطفات من صحيفة الـ Moniteur الفرنسية الرسمية. وفي باريس ظهرت صحيفة Argus of London التي قيل أنه يحررها رجل إنجليزي. ولكن الذي كان يصدرها في الواقع هي وزارة الخارجية الفرنسية. وقد كتبت صحيفة Argus من وجهة نظر بريطانية مقالات معادية للصحف التي تدعو للحرب وتصدر في لندن.

وقد استمر نفوذ نابليون على الصحافة إلى حد كبير من خلال إستخدام العنف أو التهديد بالعنف. وبعد ذلك، ولمدة تزيد عن نصف قرن، كان إستخدام المال أكثر أهمية. فقد أصبحت حكومات الدول الكبرى تنفق مبالغ كبيرة للتحقق من ظهور المضمون الذي ترغب فيه، وإخفاء أو كبت ما لا يريدونه عن الجمهور.

وقد لجأ كل من نابليون الثالث في فرنسا وبسمارك في بروسيا، إلى الرشوة على نطاق واسع، أو المساندة المباشرة لصحف معينة. وشاع في تلك الفترة إستخدام المعونة الرسمية، وأقامت الوزارات في دول عديدة مكاتب لخدمة الصحف. وقد أصبح التحكم في الأخبار أو إستغلالها أكثر ذكاء بعض الشيء. فقد أشار بسمارك في عام ١٨٦٤ إلى أن صحف محددة كانت كريمة حيال الحكومة البروسية التي وفرت لها الورق الأبيض.

وبالرغم من ذلك لم تنعم الحكومة البروسية بسيطرة كاملة على صحافة برلين. كذلك لم يكن نابليون الثالث قادراً على السيطرة الكاملة على صحف باريس. وكان قادراً على أن يؤثر عليها، ولكنها كانت أيضاً قادرة على التأثير عليه. وقد لعبت تلك الصحف دوراً هاماً في تقديم أبعاد كارثة الحرب الفرنسية البروسية.

من هذا العرض يتضح أن الدعاية، استخدمت منذ أقدم الأزمنة، وإن لم يكن هذا الإصطلاح معروفاً حتى مجيء القرن السابع عشر، وقد إستعان الحكام في البداية بالمؤرخين في تنفيذ أوجه النشاط الدعائية، وكتبوا الدراسات التاريخية التي تخدم أغراض الحكام، وقد استمر ذلك خلال العصور الوسطى. وبعد ذلك إنشغل رجال الدين بأمر الدعاية، وتلاهم علماء السياسة خاصة في القرن العشرين.

وحينما بدأ رجال السياسة في إستخدام الدعاية، بدأ علماء السياسة في دراسة وسائلها وأجهزتها، ولكن لم تشعر الجماهير بالدعاية أو أهميتها حتى نشوب الحرب العالمية الأولى. فمنذ نشوب الحرب العالمية الأولى تصاعد الإهتمام بالدعاية وأساليبها وأهدافها وتأثيراتها نظرياً وعملياً. وكان الإهتمام مركزاً في البداية على الدعاية بشكل عام، وفيما بعد زاد الإهتمام ببعض جوانبها الأساسية أو تطبيقاتها.

ومن الضروري لفهم الدعاية معرفة كيف تطورت ولماذا تطورت كنشاط وكدراسة أكاديمية. وهذه المعرفة مرتبطة بظروف المجتمع الصناعي في القرن التاسع عشر، وتأثير الفلسفات الليبرالية والعقلانية، وإتساع حق الإنتخاب، والحاجة إلى العثور على أساليب جديدة للإقناع السياسي، تحل محل العنف والرشوة، وزيادة السكان، وتركزهم في المدن، والثورة في

الوسائل الفنية للإتصال والمواصلات، إبتداء من السكة الحديد حتى الراديو والتلفزيون، وإرتفاع مستوى المعيشة الذي وفر فرصاً أكبر وحوافز أكبر للأفراد للمشاركة في النشاط السياسي، وإنتشار التعليم، وبدايات علم النفس التجريبي، والتأكيد على أهمية الحوافز اللاشعورية غير المنطقية، وإستخدام أو تطبيق أساليب الإعلان في مجال السياسة.

أدت كل هذه العوامل إلى إزدياد الحاجة إلى الإقناع على نطاق واسع، وهو تكنيك للسيطرة الإجتماعية بإستخدام الوسائل المادية للإتصال الجماهيري للوصول إلى الجمهور المستهدف بالإستمالات. لهذا أصبحت الدعاية قضية تهم المهنيين المهرة وليس الهواة.

فالدعاية كجانب من جوانب الحياة المستمرة التي لها مكانة قوية هي ظاهرة حديثة. لأن كل الظروف الملائمة للدعاية المنظمة على نطاق واسع تطورت للمرة الأولى في الدولة الحديثة في القرن التاسع عشر، واستمرت حتى يومنا هذا. وحتى القرن العشرين لم يسمع سوى عدد قليل جداً من الصفوة إصطلاح الدعاية، ولكن الإصطلاح إنتشر بعد الحرب العالمية الأولى التي كانت فرصة لإجراء التجارب على الدعاية على نطاق لم يسبق له نظير.

فقد استخدمت الدعاية منذ أقدم العصور، وكانت دائماً أداة في خدمة ذوي السلطان. فالدعاية كانت ملازمة لفن الحكم، لأن طاعة الحاكم تقضي إقناع المحكوم. والإختلاف الأساسي أن الدعاية كانت في الماضي إرتجالية، وكانت توجه إلى الأقلية في قمة المجتمع، أما في العصر الحديث وبسبب الثورة في وسائل الإتصال، أصبحت توجه إلى الجماهير الغفيرة عن طريق وسائل الإعلام. كما أصبح لها في أحوال كثيرة طابع علمي. أي أن التأثير السياسي على نطاق واسع يعتبر ظاهرة حديثة.

فالدعاية كظاهرة جماهيرية ظهرت كقوة سياسية بسبب التطورات التي حدثت في القرن التاسع عشر، وأدت إلى ظهور الدولة الصناعية. وقد دعمت تلك التطورات جوانب أخرى للحياة في القرن العشرين، استمرت تؤثر على الشئون السياسية بهذا، وحتى قبل أن يصبح للدعاية أهميتها الحالية، كان من الضروري أن يحظى الأفراد الطموحيين سياسياً في المجتمع بولاء الأغلبية غير المهتمة، وكان عليهم إستخدام أساليب الإقناع لتحقيق هذا الهدف[1]. وقد زادت أهمية رجل الدعاية فقط حينما إزداد إعتماد القادة السياسيين على مساندة المحكومين في أداء عملهم. ففي المجتمعات التي لا يحتاج رجل السياسة فيها إلى مساندة الجماهير، يتم إخضاع الجماهير في أوقات الأزمات بالتخويف والعنف. ولكن القبول التدريجي لحق الإقتراع العام، وإنتشار مفاهيم تعكس الإيمان بأن المحكومين يتمتعون مثل الحكام بالحكمة أبرزت أهمية التحقق من إتجاهات الرأي العام وعدم تجاهل إرادة المحكومين. وحتى أولئك الذين لم يتغير إتجاههم نحو دور الرأي العام في المجال السياسي شعروا أن عليهم أن يتعلموا أساليب الإقناع السلمي من خلال الدعاية. فقد أدرك رجال السياسة أن حقهم في الحكم يصبح بلا معنى، إن لم يحظوا دورياً بقبول غير المهتمين بالشئون السياسية. فلم يعد في الإمكان شراء أصوات الناخبين، وزاد هذا الوضع من أهمية الإقناع، وجعل علماء السياسة يشعرون أن الدعاية هي أسلوب لكسب المساندة الشعبية أفضل من الرشوة أو العنف.

وقد ظهرت العديد من الدراسات ركزت على الدعاية بشكل عام وتنوعت موضوعاتها. ومنها الدعاية الدولية للولايات المتحدة والإتحاد السوفيتي، الفن كدعاية قومية في الثورة الفرنسية، مبادئ جوبلز الدعائية،

---

(1) Terence H. Qualter, Propaganda and **Psychological Warfare** (N. Y.: Random House, 1965) pp. 32 - 34.

وأساليب كشف التعاون الدعائي، الدعاية الأجنبية في الولايات المتحدة. ومن الدراسات التي تناولت جوانب محددة للعمل الدعائي: تأثير الدعاية المعادية للسياسة، إعترافات رجل الدعاية الألمانية جيرالد سميث، الدعاية اليابانية العنصرية، التأثيرات الألمانية في جنوب البرازيل، الدعاية الصينية الرسمية في الولايات المتحدة الأمريكية، الدعاية في الكارتون خلال الحرب الأهلية، دراسات عن الحرب النفسية في كوريا، إستراتيجيات الحرب النفسية، مستقبل الحرب النفسية، إذاعات الحزب الشيوعي في إيطاليا، الدعاية اللبنانية، الدعاية بالمنشورات خلال الحرب العالمية الثانية، معاملة الصينيين لأسرى الحرب، السياسة الخارجية بالمنشورات الدعائية، الدعاية الموجهة بالموجة القصيرة، جوانب نشاط الإتحاد السوفيتي الدعائي، أنماط إستجابة السوفييت على وسائل الإعلام، الألمان الأحرار والحرب النفسية السوفيتية[1].

المهم أن الإهتمام بالدعاية زاد بعد تجربة الحرب العالمية الأولى. فقد أدى إنهيار الروح المعنوية في ألمانيا خلال الشهور الأخيرة من سنة ١٩١٨ إلى إقناع الدول الكبرى بأن الدعاية سلاح زهيد التكاليف نسبياً في الحروب، وضمن ذلك الإقناع وجود رجل الدعاية في أي تخطيط للكفاح السياسي أو العسكري منذ ذلك الحين، وزاد إهتمام علماء النفس وعلماء الإجتماع (خاصة في المانيا) بإجراء أبحاث واسعة النطاق حول النتائج العسكرية للدعاية. وقد أبرزت التجارب والدراسات الأخرى التي أجريت على الثورة الروسية أبعاد الحرب النفسية الحديثة[2].

وبالرغم من أن الدعاية ليست مقصورة على نطاق معين أو مجال

---

(1) H. Childs, **Public Opinlon, Nature, Formation and Role** (N. J.: Van Nostrand, 1964) p. 59.

(2) Qualter (1965) op. cit. pp. 102 - 104.

معين، إلا أننا نميل دائماً إلى ربطها بمجال السياسة الدولية. ولكن ليس كل السياسة الدولية دعاية وليست كل الدعاية سياسية. ففي المجال السياسي تقوم الأحزاب وجماعات الضغط من كل الأنواع بالدعاية، وتحاول كل منها أن تقنع الجمهور بمساندة قضيتها. ولكن هناك دعاية دينية تمارسها الهيئات التبشيرية، وهناك دعاية إقتصادية في شكل إعلانات، وهناك دعاية معنوية هي مزيج من الدعاية السياسية والدينية التي تهدف إلى جعل الفرد يتصرف بطريقة تتفق مع ديانة أو فلسفة رجل الدعاية وأنماط المجتمع السياسية والإجتماعية.

تغير مفهوم الدعاية في القرن العشرين:

استمر النشاط الدعائي خلال القرن العشرين ولكن لم يلتفت الكثيرون إلى تأثيراته. على سبيل المثال كانت الدعاية الغربية الموجهة ضد النمسا والمجر، لإستعادة "بوسنيا وهرزيجوفينا" من بين العوامل التي أدت إلى نشوب الحرب العالمية الأولى[1]. وخلال الحرب العالمية الأولى استغل الحلفاء الدعاية بشكل كامل لبناء رأي عام مؤيد لقضيتهم. وإضعاف الروح المعنوية للمدنيين والقوات المسلحة في دول الأعداء. وقد أثير الكثير من التساؤلات حول مدى شرعية تشجيع قوات العدو للهرب من الخدمة، ولكن تم قبول ذلك النشاط بعد ذلك. وقد إزداد الشك من الدعاية بسبب التقارير التي نشرت بعد الحرب العالمية الأولى خاصة التي أحاطت أعمال رجال الدعاية بنوع من القوة الخفية، الأمر الذي جعل الدعاية إصطلاحاً له مدلول سيء، وله تأثير خطير على الإنسان العادي يجب أن يخشاه ويحترس منه.

---

(1) B. S. Murty, **Propaganda and World Public Order** (New Haven, Yale Univ. Press, 1968), pp. 2 - 3.

وفي سنة ١٩١٩ كانت كل دولة من الدول الكبرى قد أنشأت هيئة معقدة جعلت الدعاية سلاحاً أساسياً من أسلحة السياسة بحيث لم يعد علماء السياسة قادرين على إهمالها في أي تحليل للعمليات السياسية. ولكن كان عليهم أن يقرروا أولاً بالضبط ما يدرسونه، لأنه كان هناك قدر كبير من عدم اليقين وسوء الفهم حول طبيعة الدعاية. فخلال الحرب العالمية الأولى إتسع معنى الإصطلاح الأصلي، وتخطى معناه الشائع ولم يعد له حدود معترف بها عالمياً. ولقد استخدمت الكلمة أو الإصطلاح كنشاط وكمادة أو مضمون تستخدم في ذلك النشاط، وكشكل للإساءة، وأصبح الإصطلاح يعني «الأكاذيب» التي يقولها الطرف الآخر. كما أصبح في بعض جوانبه يشير إلى العملية التي نسميها الآن «حرباً نفسية».

فقد تركت تجربة الحرب العالمية الأولى والدعاية الثورية الشيوعية في الولايات المتحدة، بعد الحرب العالمية الأولى وأوجه نشاط د. جويلز، ورجال الدعاية اليابانية، قدراً كبيراً من الشك والكراهية للدعاية وتكتيكاتها، جعلت الجماهير تربط الدعاية بالدكتاتورية. وقد دعم الإيمان بأن الدعاية شريرة بالضرورة، إستخدام الشيوعيين لها بعد الحرب العالمية الثانية. ولم يعاون في كثير أو قليل الإشارة إلى أن الدعاية هي من الناحية الفنية «إصطلاح محايد» وأنه قد يكون هناك دعاية خيرة ودعاية شريرة، وأن الكلمة استخدمت أساساً في إطار ديني (نشر العقيدة الكاثوليكية خلال الفترة المناهضة لعصر الإصلاح الديني)، وأن الدعاية تعني أساساً نشر أفكار ومعرفة Propagate فقد إكتسب المفهوم الشعبي للدعاية معنى جديد جعلها تتحول من كلمة لها مدلول «إيجابي» أو مدلول محايد، إلى كلمة لها مدلول سلبي واضح. لذلك كان هناك إحتياج شديد لإعادة تعريف هذا الإصطلاح. ولكن لسوء الحظ ثبت أن عملية إعادة التعريف أكثر صعوبة مما هو متوقع، وربما كانت شبه مستحيلة.

وقد أدى الفشل السياسي والإقتصادي في الفترة التي تلت الحرب، وثبات عدم جدوى تنفيذ الإستمالات المثالية التي عملت على إنهاء الحرب العالمية الأولى إلى دعم إنخفاض الثقة هذه. ولكن إختلف تأثير إنخفاض الثقة هذا على الظروف السياسية في الدول المختلفة. ففي ألمانيا استغل الوطنيون الإشتراكيون إنخفاض الثقة والخوف في الدعاية، وادعوا أن الدعاية هي السبب في هزيمة المانيا وإنتصار الحلفاء(١).

وقد عملت برامج المانيا الدعائية بحرية أكبر تحت ستار ما أطلقت عليه اسم الدعاية المضادة. وفي الدول الغربية الديموقراطية إرتفع الخوف المرضي من الدعاية خلال فترة الكساد بشكل كبير، واستمر ذلك الخوف في الولايات المتحدة وبدرجة أقل في المملكة المتحدة، وقد تطلب هذا الوضع سنوات من التجربة لإكتشاف أسلوب للدعاية لا يؤدي إلى إنخفاض الثقة. وبينما ساد الإحتقار للدعاية في البداية بين أفراد الطبقات العليا إلا أن ذلك الإحتقار إنتشر بسرعة بين الجماعات الإقتصادية والإجتماعية السفلى، أي بين الأفراد في قاعدة المجتمع بعد ذلك بفترة بسيطة.

وانتشر الإيمان المتضارب بأن الدعاية شيء خبيث وغير سار، ونشاط يتسم بالغباء. وأنها أيضاً سلاح له قوة مدمرة يسعى للوصول إلى الناس برضاهم أو بدون رضاهم، وزادت صعوبة تعريف الكلمة التي أصبحت تستخدم بمعنى ينطوي على التحقير، بالرغم من أن معناها الأصلي كان يشير إلى أنها إستمالة جماعية موجهة من فرد أو مجموعة إلى جماعات

---

(1) Ernst Kris and Nathan Leites, «Trends in Twentieth Century Propaganda», in Berelson and Janowitz (eds). **Reader in Public Opinion and Communication** (N. Y.: The Free Press, 1953), pp. 267 - 277.

صغيرة أو كبيرة من الناس. الآن أصبحت الدعاية عند البعض تعني معلومة غير مقبولة أو غير مرغوب فيها، للوصول إلى إستجابة أو إثارة إتجاه بأساليب عاطفية. لذلك لا يجب أن نلوم الرافضين لكلمة الدعاية لما إرتبط بها من ذكريات مريرة. ولكن لا يجب أن نحكم على إستخدامات الدعاية كعامل في الحياة الإجتماعية على ضوء إساءة إستخدامها فقط، وإستعانتها بأساليب الغش والخداع. فأساليب الدعاية ليست بالضرورة سيئة، بل أن الكثيرين يؤمنون حالياً بأن "الصدق وليس الكذب هو أفضل أشكال الدعاية"، وأن المثابرة في إستخدام الكذب يضر الدعاية ولا يفيدها. وقد تكون هذه القاعدة صحيحة تماماً مثل قاعدة «الأمانة هي أفضل سياسة» لكن هناك بعض الحالات القليلة التي قد يؤدي فيها رفض إستخدام الكذب إلى إضعاف فاعلية الدعاية.

القاعدة الأساسية في كل حملات الدعاية الأولى كانت بسيطة جداً. بتعرض الأفراد للرسائل الإقناعية فتتحول إتجاهاتهم ومعتقداتهم (ثم تتدعم). بمعنى آخر، كانت الحملات الدعائية الأولى تقوم على نموذج المنبه والإستجابة وتؤمن بالتأثير المباشر لوسائل الإعلام وعلى أساس هذا الإفتراض قامت الدراسات الأولى حول تأثير الراديو وتأثير الإعلام على نتائج الإنتخابات. وقد أدى ذلك إلى الإيمان بقوة الدعاية والإعلام والشعور بالخوف الشديد من تأثير الدعاية. ونظراً لإستخدام هتلر وموسوليني ولينين وستالين لأساليب الدعاية بشكل فعال، إفترض البعض أن الدعاية شريرة ويغلب عليها الكذب وأنها تعمل على تحقيق أهداف خفية. وعند تأسيس عصبة الأمم كثفت الجهود في أوروبا لوضع ضوابط للنشاط الدعائي، ولكنها لم تكلل بالنجاح.

وقد أثارت الجهود السوفييتية في مجال الدعاية بإستمرار الخلافات

الدبلوماسية بين حكومة الإتحاد السوفييتي وحكومات الدول الأخرى. وخلال تلك الفترة (بعد الحرب العالمية الأولى) أعيد تقسيم دول أوربا الشرقية "وفقاً للقوميات" ولكن ترك ذلك التقسيم أقليات وطنية في كل دولة من الدول الإحدى عشر التي أنشئت بعد الحرب العالمية الأولى، مما أدى إلى قيام الأقليات بحركات تسعى للإنضمام إلى دول أخرى، وأدى هذا العامل بالإضافة إلى تطور الراديو كوسيلة للإتصال إلى تكثيف أوجه النشاط السياسي الدعائي في أوربا إلى درجة شكلت تهديداً للسلام. لهذا قامت عصبة الأمم بمناقشة قضية تنظيم أوجه النشاط الدعائي. كما نوقشت هذه القضية بالتفصيل أثناء مؤتمر جنيف لنزع السلاح في سنة ١٩٣٢ وبعد ذلك عند عقد إتحاد المواصلات الدولي، والمؤتمر الدولي للراديو في جنيف في سبتمبر عام ١٩٣٦[١]. وقد عقد المؤتمر للإحساس بالحاجة العاجلة للتنظيم القانوني الدولي للإذاعة بالموجة القصيرة، وتطوير بعض المبادئ العامة للإذاعة الدولية بالراديو تكون مقبولة للجميع، حدث ذلك نتيجة لتطور الإذاعة الدولية بالراديو، وتحول الراديو إلى سلاح من أسلحة السياسة الخارجية التي تشكل خطراً، خاصة إن كانت صادرة من دول عدوانية مثل المانيا النازية وإيطاليا[٢]. فقد تقابل مندوبي حوالي أربعين دولة في جنيف لمناقشة تلك القضايا. ولم يحضر المؤتمر مندوبي ألمانيا النازية واليابان والولايات المتحدة. وقد تجاهلت الولايات المتحدة المؤتمر على أساس أنها لا تقوم بأي إذاعات دولية. وقد شكل المؤتمر مجموعة لوضع مبادئ حول الإذاعة الدولية بالراديو، وأهاب بكل الدول التي تقدم أو تنوي تقديم إذاعات دولية أن تتأكد من أن محطات الراديو فيها سواء كانت تخضع للملكية

---

(1) Panfilov A., Broadcasting **Pirates or Abuses ob the Microphone** (Moscow, Progess Publishers, 1981) p. 40

(٢) عرض تاريخي سياسي.

الخاصة أو العامة، لا تدعو للحرب أو لأعمال تؤدي إلى الحرب، وألا تبث الدول الأعضاء في المؤتمر معلومات غير صحيحة أو معلومات تسيء إلى العلاقات الطيبة بين الدول، وأن يتم تبادل المعلومات المفيدة التي تعاون على تدعيم السلام. ولكن لعدم مشاركة الولايات المتحدة والمانيا النازية وبعض الدول الأخرى في مؤتمر جنيف لم يحقق المؤتمر نتائج ملموسة.

ولكن باستثناء مؤتمر الإذاعة الدولي الذي عقد في سنة ١٩٣٦، والذى لم يحقق تأثيراً عملياً، ولم تؤد المناقشات إلى ظهور نمط جديد لتنظيم العمل الدعائي. فقد إقترحت الدول الأوروبية الأقل قوة، تبني إجراءات تقضي بفرض بعض القيود على حرية التعبير وحرية الصحافة، بالإضافة إلى تلك الموجودة أصلاً. أما الدول الديموقراطية الليبرالية الأكثر قوة ذات التقاليد في مجال تلك الحريات فإنها رفضت مباشرة فرض أي قيود. وقد إستغلت دول المحور بشكل كامل هذه الدعاية في تطوير أهدافها العدوانية، وظهر ذلك في الإتهامات التي وجهت في محاكمات ما بعد الحرب إلى قادة تلك الدول وفي الأحكام التي صدرت عليهم.

وبعد الحرب العالمية الثانية انشئت هيئة الأمم المتحدة وكان هناك آمال وتطلعات، أن تنجح تلك الهيئة الدولية في علاج ما فشلت عصبة الأمم في تحقيقه في خلال السنوات الأولى بعد إنشاء المنظمة الدولية. وقدمت مقترحات تقضي بأن تتبنى هذه المنظمة إجراءات لتطوير حرية المعلومات، وفي نفس الوقت قدمت دول الكتلة الشيوعية إقتراحات للسيطرة على الدعاية. وقد شهدت هذه القضية إهتمام الجمعية العامة للأمم المتحدة منذ عام ١٩٤٦ وتم مناقشة قضية تطوير حرية المعلومات وتنظيم الدعاية في مؤتمر حرية المعلومات في جنيف سنة ١٩٤٨، وخلال تلك المناقشات، وفي مناسبات أخرى عملت الدول الديموقراطية الليبرالية على التأثير على دول

أخرى لجعلها تقبل مفهوم حرية المعلومات، على أساس أن أفضل علاج للدعاية هو حرية المناقشة. وقد حاول الإتحاد السوفيتي أن يجعل بعض الدول الديموقراطية تقبل الإلتزام بكبت بعض أنواع التعبير، خاصة ما يسمى بالحرب الدعائية. أما الدول غير الشيوعية الأقل قوة. والأقل تقدماً والتي لم تكن قادرة على مواجهة الجهود الدعائية للدول الديموقراطية الليبرالية الأخرى التي بدت لهم كدول إستعمارية، فقد أيدت فكرة فرض بعض السيطرة المحدودة على الدعاية، على أمل أنها قد تجعل موقفهم أفضل.

وبعد جهد طويلة، تخلى الغرب عن محاولة إقناع الدول الأخرى بقبول مفهوم الديموقراطية الليبرالية وتطبيقاتها في مجال حرية المعلومات، وأخذ لفترة من الزمن موقفاً سلبياً من كل الحركات التي تهدف لفرض قيود على حرية المعلومات للسيطرة على الدعاية السياسية. ولكنه بدأ في السنوات القليلة الأخيرة، ومنذ أوائل الثمانينيات في الهجوم على دعاة السيطرة، بل والهجوم على منظمة اليونسكو نفسها.

ولكن خلال تلك الفترة لم تقلل الدول الأخرى من جهودها لتنظيم الجهود الدعائية، فقد قدم الإتحاد السوفيتي نصوصاً تطالب بمثل هذا التنظيم في مناقشته لقضية العدوان. وآثار تساؤلات حول حظر الدعاية التي تحض على الحرب في لجنة الثمان عشرة دولة التي ناقشت نزع السلاح. وبعد ذلك أثيرت القضية أمام لجنة خاصة للجمعية العامة ناقشت مبادئ القانون الدولي المتصلة بالعلاقات الودية والتعاون بين الدول. وقد درست الجمعية العامة للأمم المتحدة في سنة ١٩٥٩، المشروع الذي قدم إلى مؤتمر حرية المعلومات الذي عقد أصلاً في جنيف سنة ١٩٤٨. وبعد مرور ست سنوات أكملت لجنة ثالثة تحرير المبادئ الأربع في ثلاث جلسات متعاقبة، وخلال تلك المناقشات أعادت الأطراف المختلفة تأكيد مواقفها السابقة، فتعثر المشروع مرة أخرى.

من هذا العرض المختصر يتضح أنه بذلت العديد من الجهود لإضعاف الدعاية الموجهة من الدول المختلفة، وأن الذي أصبح في موقف المدافع ليس الدول الديموقراطية، ولكنها الدول الشمولية، وهـذا عكس الوضع الذي ساد في الثلاثينيات.

الدعاية في النظم الديموقراطية والنظم الشمولية:

من الناحية النظرية ينظر إلى الدعاية في النظم الديموقراطية على أنها كيان مستقل عن مهام القيادة الأخرى وهناك دائماً شعور بالخجل من ممارسة النشاط الدعائي. من ناحية أخرى إستخدام الدعاية في الدول الشمولية مقبول وتعكس الدعاية أهداف النظام وتعمل كوسيلة للسيطرة الإجتماعية والمحافظة على النفوذ والسلطة. وهي مرتبطة بالقهر بدرجات مختلفة. كذلك هناك إرتباط قوي بين الدعاية والأيديولوجية أو بين الكلمات والأفعال ومن المستحيل في أحوال كثيرة فصل الإقناع عن القهر.

ولا تختلف تكنيكات الدعاية في الدول الإستبدادية كثيراً عن تلك الموجودة في الدول الديمقراطية. فحينما ننظر إلى قضية الدعاية نظرة كلية، ونفحص مصادرها الخاصة والرسمية، سنرى أن قدر الإستمالات الدعائية في الدول الديمقراطية هي حتماً أكبر من تلك المتوافرة في الدول الدكتاتورية المقارية لها في الحجم.

ولكن بالرغم من أن الحاكم الدكتاتوري لا ينفرد وحده في إستخدام فنون الدعاية، إلا أنه قادر على تشكيل الفكر العام إلى حد كبير، وفقاً لإرادته لأنه قادر على إبعاد جميع الآراء المنافسة للرأي الرسمي. وسلاح الدكتاتور ليس الدعاية بقدر ما هو الرقابة والسيطرة الإحتكارية على مصادر المعلومات، وإستبعاد كل معلومة معادية للنظام.

والذي نريد أن نقوله: أن الدعاية أصبح لها مكانة كبيرة في النشاط السياسي في المجتمعات الحديثة. وعلى عكس الرأي الشائع ليس من الضروري أن تهدد الدعاية النظام الديموقراطي النيابي. فتهديد إستقلال الفكر وخلق جمهور مهيئ للعمل بطريقة معينة، وفرض سيطرة إحتكارية على وسائل الإعلام في المجتمع المغلق، كل هذا هو عادية. ففي النظم الدكتاتورية الحديثة، يؤدي عدم وجود أفكار متصارعة أو سياسات بديلة إلى خلق رأي عام متماثل لا يطرح تساؤلات. لهذا فحماية الأنظمة الديمقراطية يكمن ليس في محاولات التقييد أو السيطرة على أوجه نشاط رجل الدعاية، بل على العكس، حماية الديموقراطية تتطلب توفير وسائل للنشر وعرض وجهات النظر المختلفة. فالدعاية في الدول الديموقراطية تنتشر من خلال الأحزاب السياسية والنقابات التجارية والكنائس ومكاتب الأعمال وأصحاب الصحف والإدارات الحكومية والنوادي والجمعيات المهنية والأفراد. وتتردد المجتمعات الديموقراطية كثيراً قبل السماح للحكومة بالدخول في مجال الدعاية. بهذا الإختلاف الثاني بين الدعاية في الدول الديموقراطية، والدعاية في الدول غير الديموقراطية هي: أن المواطن العادي في الدول الديموقراطية ليس لديه إعتراض على الدعاية السياسية بهذا المعنى. فهي أسلوب شرعي تماماً مثل أي أسلوب آخر للإقناع السياسي على شرط ألا تقوم به الحكومة. أما في الأنظمة الدكتاتورية فالدعاية هي أساساً نشاط حكومي(١).

والشك في الدعاية الحكومية هو السبب الرئيسي الذي جعل الشعوب في الدول الغربية تضغط على حكوماتها بمجرد إنتهاء الصراع المسلح لوقف العمل الدعائي.

---

(1) Qualter (1965) pp. cit. p. 22.

فقد حدث هذا في الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية حتى إضطرتها ظروف الحرب الباردة تدريجياً إلى إنشاء مؤسسات جديدة للحرب النفسية إبتداء من سنة ١٩٤٨ وبشكل سريع بعد نشوب الصراع المسلح في كوريا سنة ١٩٥٠.

وتستخدم الدول الشمولية الدعاية في التعبئة ودفع الجمهور للمشاركة، ليس من خلال الإعلام، ولكن من خلال الحث والدفع، فتسعى الدعاية في الدول الشمولية إلى جعل الجمهور يشارك، ويؤثر القائد الذي يحظى بحب الشعب على الجمهور. أما الدعاية في الدول الديموقراطية فتعطي وزناً كبيراً "للمعرفة كأساس للمشاركة". وللدعاية في هذين المجتمعين أهداف مختلفة. فمن الصعب على رجل الدعاية في المجتمع الشمولي تنشيط المبادرة بين المواطنين. فحينما حاولت الدعاية الألمانية تنشيط العمل التعاوني من أسفل بين المواطنين في المدن التي ضربت بالقنابل، واجهت صعوبات ولم تحقق الإستجابة المطلوبة. فالأساليب التي إستعانت بها كانت تقليد واضح للأساليب التي إستخدمتها الدعاية البريطانية في نفس الظروف. وقد واجه رجال الدعاية في الدول الديموقراطية صعوبة مماثلة حينما لم يقدموا معلومات حول أسباب عمل الحكومة، أي حينما طلبوا الثقة الضمنية لوقت محدد والدليل على ذلك الأزمة التي واجهتها قيادة الحلفاء نفسها حينما واجهت طلبات الجماهير بفتح جبهة ثانية، خاصة في سنة ١٩٤٣.

إن الدعاية في الدول الشمولية هي وسيلة للسيطرة الإجتماعية وهي تستخدم في البداية للمعاونة على الوصول إلى السلطة وتحقيق السيطرة، ثم للمحافظة على الحكم وإحكام السيطرة. وفي المرحلتين يتم ربط الدعاية بشكل طبيعي مع القهر بدرجاته وأنواعه المختلفة. ففي الظروف التي يسود فيها الحكم الشمولي، هناك إتصال بين الدعاية والأيديولوجية وبين الكلمات والأفعال، وأحياناً يكون تقريباً من المستحيل فصل الدعاية عن مبادئ الإقناع والقهر.

ويمكن تلخيص ما سبق عن الفروق أو الإختلافات بين الدعاية في الدول الشمولية والدول الديموقراطية فيما يلي :

١- قدر الدعاية في الدول الديموقراطية أكثر منها في الدول الشمولية.

٢- سلاح الدكتاتور: الرقابة وحجب الرأي الآخر وليس الدعاية. ولذلك فإن حماية الديموقراطية يتطلب مزيداً من الدعاية.

٣- تقوم جماعات كثيرة في الدول الديموقراطية بالدعاية - فهي نشاط شرعي ومقبول. أما في الدول الشمولية فتقوم الحكومة بالدعاية، ولذلك فهي نشاط غير مقبول.

٤- تستخدم الدعاية في الدول الشمولية في التعبئة والدفع بدون إقناع منطقي. أما في الدول الديموقراطية، فأساس المشاركة هو الإقناع والإعلام.

٥- الدعاية في الدول الشمولية هي وسيلة للسيطرة الإجتماعية وتستخدم مع القهر لإحكام السيطرة، وتستخدم بنفس الأسلوب في الدول الديموقراطية ولكن قدر القهر أقل.

ويثير موضوع تغير فكر الناس بشكل عام، قضايا علمية وأخلاقية، سواء أخذ التغيير شكل التحول الديني أو الإثارة السياسية أو الدعاية الصحية، أو كان متصلاً بقضية تأثير وسائل الإعلام على أذواق الجماهير أو التثقيف المذهبي الذي يمارس في الدول الشمولية.

ففي عصر الأيديولوجيات المتصارعة حينما تتعرض أمم بأكملها لعمليات الإقناع الجماعي من خلال وسائل جديدة للإتصال، أو حتى حينما يتأثر الجمهور بالحركات الجماهيرية التي يقودها الغوغاء، فلابد أن نعرف مدى قدرة العقل البشري على الصمود أمام محاولات تغييره، وإلى أي مدى

يمكن تحقيق تغيير فعلي على أسلوب تفكير الفرد أو الجماعة. كذلك لابد من فهم الأساليب المستخدمة لتغيير أفكار الفرد والجماعة. ويعتقد البعض أننا جميعاً واقعين تحت رحمة وسائل الإعلام وأساليب إثارة الجماعات. وهم يعتقدون أن «غسيل المخ» والأساليب المشابهة للتأثير على العقول، لا يصعب فقط مقاومتها. ولكنها تنجح أيضاً في إحداث تغيرات حقيقية ودائمة على وجهات النظر السياسية أو الدينية. وإذا كان ذلك صحيحاً من الناحية العملية، فإن هذا يعني أن مستقبل الحضارة البشرية لا يدعو للتفاؤل، ولكن الدراسات أثبتت أن العقل البشري عنيد أكثر مما يعتقد أولئك الذين يؤمنون بقوة وسائل الإعلام. ومن ناحية أخرى تظهر أحياناً ظروف تتطلب حدوث تغيرات في الإتجاهات، وفي هذه الحالة يصبح التغيير ضرورياً ومرغوباً فيه. وعلى سبيل المثال: هناك حاجة لتغيير الإتجاهات الخاطئة التي يعتنقها الكثيرون حول الصحة والجنس والعادات والتقاليد.. الخ. وفي هذه الحالة تصبح معرفة أساليب التأثير وتغيير الإتجاهات هامة وأساسية، فلا ينطوي كل تغيير في الإتجاهات على نوايا شريرة أو خبيثة، بل أحياناً يكون التغيير وظيفياً ومطلوباً، خاصة في المجتمعات النامية التي تحتاج للتغيير السريع.

المتغيرات التي يجب أن تؤخذ في الحسبان عند تعريف الدعاية:

من الصعب تقديم تعريف دقيق لإصطلاح الدعاية لأن النشاط الدعائي أصبح يتداخل مع العديد من الأنشطة الإعلامية الأخرى. ولكننا سنحاول من خلال مناقشة التعريفات المختلفة ومقارنة الدعاية بأوجه نشاط إعلامية أخرى، التوصل إلى تعريف مقبول للدعاية.

وربما كان من المفيد في البداية تقديم التعريف الذي قدمه وريفورد R. J. Wreford في دراسة قدمها في سنة ١٩٢٣. قال وريفورد: أن الدعاية

هي «نشر معلومات وآراء لتحقيق هدف أو مصلحة» وكان المفروض أن الدعاية ليست أكثر من ذلك... فالمادة التي تنشر قد تكون صادقة أو كاذبة، وقد تكون حقيقة معينة أو رأياً حول قضية خيرة أو شريرة. وهي ليست بالضرورة عاطفية في إستمالتها وليس لأسلوب نشرها أهمية. كل ما هو مطلوب أن تحقق فائدة أو هدفاً. بمعنى أن تصدر عن جماعة معينة تأمل في كسب مزايا محددة من «بيع» فكرة معينة[1].

وقد عرف وريفورد «الدعاية الشريرة» وميزها عن الدعاية العادية فقال: «أنها دعاية بالرغم من أنها تحقق فائدة أو مصلحة، إلا أنها تعمل لتظهر غير مهتمة». تخفي الدعاية الشريرة رغبة رجل الدعاية في التأثير على الرأي بمجرد التظاهر أنه يريد أن يعلم. وبالرغم من أن بعض الكتاب حاولوا بعد ذلك أن يقصروا معنى الدعاية على أشكال الإتصال التي يتم فيها إخفاء إهتمام الفرد الذي يقوم بالإقناع، إلا أن وريفورد يقول: إن كلاً من الإقناع العلني والخفي قد يصبح دعاية منطقية تبعث على الرضا.

يتميز تعريف وريفورد بأنه مختصر، ولكن الإختصار قد يكون من عوامل الضعف حينما يكون هناك الكثير الذي يجب أن يقال. فتعريف "وريفورد" للدعاية يقتصر على نشر الأفكار بإستخدام اللغة، سواء المنطوقة أو المكتوبة، ولكنه لا يشير إلى نطاق عريض من أوجه النشاط الدعائية مثل: (أ) إستخدام الأغاني الوطنية، (ب) إستخدام الأعلام الوطنية، (جـ) إرتداء الأزياء الرسمية. ولم يميز أو يفرق بين الآراء التي يعبر عنها فرد لآخر في نقاش شخصي والآراء التي يعبر عنها فرد واحد لكل الأمة.

وقد عرف الباحث جيمس برايس في سنة ١٩٢١ الدعاية بأنها: «نشر

(1) Qualter (1965) op. cit. pp. 6 - 9.

الأكاذيب والتحريض على العنف بالكلمة المطبوعة»، واعتبر الدعاية أساساً نشاط غير أخلاقي يستمد قوته من جوانب الضعف في الرأي العام، يقوم به الممارسون المهرة، ويعتمد على تقديم جانب واحد من جوانب الحقيقة، لتضليل غير القادرين عن البحث عن الحقائق بأنفسهم.

وقد تناول الباحث لملي F. E. Lumley وهو من أشهر الكتاب في مجال الدعاية قضية الدعاية وهو مؤمن تماماً بأنها نقمة، وعلى هذا الأساس إختار فقط الحجج التي تدعم نظرته. وقد رأينا بالرغم من ذلك أن تناوله لظاهرة الدعاية جدير بالإهتمام، لأنه نظر إليها بشكل يتفق مع الرأي الشائع عنها. وينتمي الباحث لملي إلى مجموعة صغيرة من الباحثين الرواد، الذين عكفوا في العشرينات على دراسة نتائج الدراسات التي أجريت على التجارب الدعائية خلال الحرب العالمية الأولى، وحاولوا أن يفسروا الدعاية في إصطلاحات إجتماعية وسيكلوجية.

قدم "لملي" تعريفه الأول في سنة ١٩٢٩. وإنتهى فيه إلى أن الدعاية هي «نشر النتائج على أوسع نطاق» وهو تعريف هام. وإن كان يشير إلى جانب واحد من جوانب الدعاية.

وقد أدرك بعد ذلك بسنوات قليلة في كتابه The Propaganda Menace عدم صلاحية تعريفه لطبيعة الدعاية فعرفها بقوله: الدعاية هي ترويج مستتر أو خفي لرسائل تخفي عن الجمهور المستهدف مصدرها، وأهدافها، والأساليب التي تستخدمها، والمضمون الذي تروج له والنتائج المترتبة عليها، ويصبح السلوك أو النشاط دعاية إذا تم إخفاء عامل واحد أو عاملين من كل هذه العوامل الخمسة.

هذا التعريف والأدلة المقدمة لإثباته تجعل "لملي" يقع في خطأ حقيقي، حيث أنه يفترض أن للدعاية تأثيراً شريراً، الأمر الذي جعله يستنتج أنها

تحاول الإخفاء. ثم استخدم تلك السمات لإثبات صدق إفتراضه الأصلي. ولكن من الصعب قبول فكرة أن كل مادة مصدرها مستتر أو غير معروف تعتبر دعاية. لأن ذلك يجعلنا نعتبر الأقوال المأثورة وأبيات الشعر المجهولة المصدر، والغالبية العظمى من الأغاني الشعبية وكثيراً من الأناشيد المشهورة دعاية. لأنها تروج لأفكار غير معروف مصدرها.

وهذا طبعاً غير مقبول. ويمكن رفض جوانب الإخفاء الأربع الأخرى لنفس الأسباب، حيث أننا لو طبقنا هذا المفهوم بلا ضوابط، سيوسع إلى درجة غير مقبولة نطاق ما يفترض أنه دعاية. وربما يرجع سوء الفهم لعدم اليقين حول ما يقصده الباحث لملي بالضبط بكلمة «مستتر» Veiled أو خفي. فإذا كان يشير إلى عدم تمكن المتلقي من كشف المصدر، حينئذ سوف يقتصر إصطلاح الدعاية على عدد محدود من أشكال التعبير التي يتم إخفاء مصدرها ببراعة. وربما كان "لملي" يرى أنه بالرغم من أنه قد تتكشف شخصية رجل الدعاية أو مصدرها في مرحلة تالية، إلا أنه ما لم يعلن عن مصدرها مباشرة تعتبر دعاية. وعلى سبيل المثال: هل نعتبر رسام الكارتون الذي يوقع باسم مستعار رجل دعاية أم أن نشر عمله في جريدة معينة كافياً لإفتراض أن المصدر غير خفي أو مستتر على الإطلاق؟ من الواضح أنه لا يكفي أن تقول: «أنا لا أعرف من أين تأتي هذه المادة، ولهذا فهي دعاية» فعلينا أن نفرق بين المضمون الذي يتعمد رجل الإعلام إخفاء مصدره، والمادة التي مصدرها غير معروف في زمن معين لشخص معين. ويمكن توجيه نفس الإنتقاد للسمات المستترة الأخرى في تعريف "لملي"، ففي كل حالة هناك ما يبرر الإختلاف حول ما إذا كان الأمر خفياً أو مستتراً أم لا. وعلى سبيل المثال: قد لا يعلن رجل الدعاية بالضرورة عن الإهتمامات والأهداف الكامنة حول جهوده، لأنه قد يعتقد أنها معروفة ولا داعي لذكرها

مرة أخرى، ولكن قد لا يدركها الكثيرون. وعلى هذا الأساس يتهمونه بإخفاء المصالح والإهتمامات التي تسانده أو التي تدفعه للدعاية لقضية ما.

أما محاولة إقناع الجماهير أو جماعة من الجماعات فهو جانب من جوانب الدعاية التي تهم علماء السياسة، وما من دراسة يمكن أن تتجاهل حقيقة أن هذا العامل يمكن أن يكون في حد ذاته كافياً، ولكن بالرغم من جوانب النقص في هذا التعريف، إلا أنه جدير بالإهتمام، لأنه تعريف رائد، وكان له تأثير كبير على تطور الدراسات الدعائية.

وقد عرف "ليونارد دوب" وهو من أكبر علماء الإجتماع الأمريكيين الدعاية في عام ١٩٣٥ فقال: «أنها محاولة منتظمة للسيطرة على إتجاهات جماعات الأفراد من خلال إستخدام الإيحاء»[1]، واعتبر الإيحاء هو تحكم أو تأثير على نوازع الفرد المتصارعة. وسنتحدث عن مفهوم الإيحاء فيما بعد بالتفصيل.

وقد قدم هارولد لازويل، وهو يطور أسلوبه العلمي في دراسة علم السياسة تعريفاً للدعاية قال فيه: «إن الدعاية هي محاولة للتحكم في إتجاهات الجماعات، أو التأثير عليها بإستخدام الرموز الهامة». وقد أصبح ذلك التعريف مع بعض التنويع في الصياغة أساساً لكتابات "لازويل" فيما بعد. وهي كتابات رائدة من الضروري دراستها بتفصيل أكبر وقد فسر "لازويل" المصطلحات التي إستخدمها فقال: «الإتجاه يعني ميلاً للسلوك وفقاً لأنماط معينة من التقييم» وعرف الرموز في مكان آخر على أنها «الكلمات أو بديل الكلمات مثل الصور والحركات.... الخ» التي تؤثر على الأفكار السياسية

---

(1) Leonard W. Doob, **Propaganda, Its Psycehology and Technique** (N. Y. Henry Holt and Co., 1935) p. 89.

والإجتماعية ذات القيمة بالنسبة لأفراد معينين، بهدف السيطرة على الطريقة التي يتصرف بمقتضاها أولئك الأفراد.

وفي عام ١٩٤٦ أعاد "هارولد لازويل" مع بروس سميث Bruce Smith ورالف كيسي. وهما من أبرز العلماء المعنيين بنظرية الدعاية، أعادوا تعريف الدعاية وقالوا أنها: «الإنتقاء المحسوب للرموز وترويجها للتأثير على السلوك الجماهيري»[١] وفي عام ١٩٤٨ قال "بول لينبرجر": «الدعاية هي إختيار تلك الرموز للتأثير على عقول وعواطف جماعة معينة لتحقيق هدف محدد»[٢] وفي عام ١٩٥٨ كتب مارتن Martin وهو خبير أمريكي في الدعاية السياسية يقول: «إن الدعاية هي فن التأثير والتحكم والسيطرة وتغيير الرأي أو غرس وجهات نظر في وعي الجماهير يمكن أن تؤثر على سلوكها»[٣]. وقد عرف ميخائيل شوكس Michael Choukas في كتابه Propaganda Comes to Age الدعاية فقال: «أنها الترويج الذي يخضع للسيطرة للأفكار التي تحرف بتعمد، في محاولة لجعل الفرد يقوم بالسلوك الذي تسعى إلى تحقيقه جماعات مصلحة خاصة لتحقيق أهداف محددة مسبقاً»[٤]،ويقول البروفسور "جاك ايلول" من جامعة بوردو: «لم تعد الدعاية تعتمد على الكتابة بصراحة في جريدة أو قول الشيء الذي يرغب فيه رجل الدعاية في إذاعة لجعل

---

(1) B. L. Smith, H. D. Lasswell, and R. D. Casey, **Propaganda, Communication, and Public Opinion A Cemprehensive Reference Guide** (Princeton University Press, 1964) p. 1.

(2) P. M. A. Lineberger, **Psychological Warfare** (Washington Combat Forcas Pess, 1948) p. 117.

(3) J. Martin, **Propaganda Techniques in the World War** (New York, 1958).

(4) M. Choukas, **Propaganda Comes to Age** (Washington, 1965) p. 37.

الفرد يفكر بطريقة معينة أو يؤمن بشيء معين، في الواقع أن المشكلة هي إجبار أفراد معينين على التفكير في أمور معينة، أو بشكل أدق إجبار جماعة محددة من الناس على العمل بطريقة معينة. ولكن كيف يمكن تحقيق هذا؟.

لا يطلب رجل الدعاية من الناس علانية: «العمل بهذه الطريقة أو تلك» بدلاً من ذلك يبحث رجل الدعاية عن حيلة سيكولوجية تحدث رد فعل المطلوب، وتسمى هذه الحيلة السيكلوجية «منبه» وبهذا، لم تعد الدعاية تعني نشر الأفكار، فهي الآن قضية نشر المنبهات وإستخدام الحيل السيكلوجية والأساليب المتصلة بالتحليل النفساني التي تؤدي إلى عدد محدد من ردود الفعل أو الأعمال وعدد محدد من المشاعر.

كل هذه التعريفات تشير بشكل أو آخر إلى أن الدعاية تقوم على جهود صعبة لتشكيل نظرة الفرد للعالم ومعتقداته السياسية أو غير السياسية، وتكوين مجموعة معقدة من المعارف البشرية التي لا يمكن قياسها، تقوم على قوانين الواقع الموضوعي تفسر الدعاية وفقاً لهذا المفهوم على أنها التحكم الميكانيكي الصرف في النوازع التي تثير ردود فعل شرطية في ظروف معينة Impulse Situations[1].

ويفسر الماركسيون الدعاية بأسلوب مختلف فهم يعتبرونها تعليم لجماعات منتقاة من الجمهور، تستعين بأساليب عقلانية، وتهدف للتأثير على الوعي وجعل الأفراد يقومون بسلوك سياسي يتسم بالعنف. أما الدعاية وفقاً للمفهوم الغربي فهي تعني: «التحكم في وعي الأفراد وسلوكهم أساساً بأساليب عاطفية غير عقلانية لتحقيق هدف محدد». لذلك إرتبطت الدعاية بالكذب، وأصبح ينظر إليها كوسيلة لحرمان الناس من القدرة على التفكير

(1) Panfilov (1981) op. cit. pp. 79 - 90.

بشكل مستقل من خلال إستخدام الأكاذيب، والتقديم المحرف للحقائق وغير ذلك من الحيل. وكما يقول جوزيف جوبلز: الدعاية لها هدف فقط وليس لها أسلوب أساسي، وهدفها غزو الجماهير. وكل وسيلة تحقق هذا الهدف جيدة. فليس الهدف من الدعاية تقديم المعلومات ولكن الإقناع.

والواقع أنه لكي نستطيع أن نفهم الدعاية بشكل أفضل، علينا أن نناقش جوانبها المختلفة، ونفرق بينها وبين أوجه النشاط الأخرى ونصحح بعض المفاهيم الخاطئة التي إنتشرت حول ذلك النشاط الإعلامي. ولذلك سنتحدث عن أربع متغيرات أساسية هي :

أ - الفرق بين الدعاية والتعليم.

ب- الدعاية وإلتزام الصدق.

جـ- الدعاية وإستخدام الإستمالات العاطفية.

د - الدعاية وإستخدام الإقناع بدلاً من العنف والرشوة.

أولاً: الدعاية والتعليم:

هناك علاقة وثيقة بين الدعاية والتعليم في العملية الكلية التي تتكون في إطارها الآراء، الأمر الذي يتطلب مقارنتهما بشكل مباشر. ولكن في نفس الوقت هناك تناقض واضح في المعاني العاطفية للكلمتين، يحتم فصلهما عن بعضهما، لمقارنتهما مع تأكيد الإختلافات، وليس جوانب التماثل. فالمدلول العاطفي للكلمتين يعرقل دراستهما بشكل موضوعي. فالرأي الشائع هو أن الدعاية مناقضة تماماً للتعليم، لذلك تبذل بإستمرار الجهود لإستبعاد أي تفسير يشير إلى وجود سمات مشتركة بينهما. وهناك وسائل أو أسس عديدة للتفرقة بين الدعاية والتعليم سنتحدث عنها في الصفحات التالية.

وقد إهتم الباحث "ماكنيزي" وبعده عالم السياسة الأمريكي "هارولد

لازويــل"، إهتماماً كبيراً بهذه القضية وتغير موقف لازويل حيالها من وقت إلى آخر. ففي مرحلة ما أشار إلى أن الدعـاية تهتم فقط بالإتجـاهات «التي تخـتلف حـولـها وجـهـات النظر» بينمـا يـعمل التـعليم على نقل الإتجـاهات «المقبولة والمهارات التي لا تختلف حولها وجهات النظر»[1]. ولإيضـاح هذه الفكرة أثار "لازويل" إلى أن الترويج للأفكار الماركسية في الإتحاد السوفيتي هو تدريس لأفكار مقـبولة، ولهـذا يعـتبر ذلك الترويج تعليم، ولكن التـرويج للأفكار الماركسية في الولايات المتحدة يعتبر من الأمور غير المقبولة، والتي تختلف حولها وجهات النظر، ولذلك فإنها دعاية.

الصـعوبة الظاهرة في تلك الحـجـة أو هذا الأسـاس للتـفـرقة يتـضح في عـجزها عن توفير تعريف مقبول لإصطلاح «مقبولة» أو إصطلاح «الأمور التي تختلف حولها وجهات النظر».

وسنقدم الآن تعريفات أخرى للدعاية توضح جوانبـها الأخرى المتنوعة. يقـدم "ليـونارد دوب" الأستاذ في جامعة ييل الذي يعتبر كتابه «الرأي العام والدعاية» من أهم الكتب حول الموضوع تعريفاً للدعاية عالجـها فيه كظاهرة سيكولوجـية. قال دوب: إن الدعـاية هي «مـحـاولة منتظمة من جـانب الفرد المهتم (أو الأفراد) للسيطرة على إتجاهات جمـاعـات من الأفـراد من خـلال إستخدام الإيحاء، وذلك للسيطرة على سلوكهم».

ولكي نفهم هذا التعريف يجب مناقشة مفهوم "دوب" للإيحـاء Suggestion وتعريفه لكلمة «إتجاه». وقد ناقش دوب إصطلاح «إتجـاه» بالتـفصيل في كـتابه Propaganda: Its Psychology and Techniques وقدم تـعريفاً عاماً للإتجاه فقال: أنه العوامل السيكولوجـية التي تحـدث داخل الفرد وتحـدد جزئياً أسلوب

(1) Qualter (1965) op. cit. pp. 9 - 11.

إستجابته على أي منبه، أو وضع من الأوضاع. وقد وصف المنبه بأنه أي شيء يثير الإتجاه. وعرف دوب الإيحاء فقال: أنه التأثير على الإتجاهات السابقة بمنبه معين بحيث تطرأ على تلك الإتجاهات تغييرات، أو التحكم Manipulation وإستغلال وإثارة الإتجاهات السابقة لتكوين إتجاه جديد.

ويشير مفهوم "الإيحاء" هذا إلى وجود إتجاهات معينة عند الفرد حيال مشكلة محددة. هذه الإتجاهات ليست ثابتة أو يصعب تغيرها، ولكن يمكن التأثير عليها بمؤثرات خارجية (منبهات) Stimulus Situations فأي حدث أو نشاط (خطبة رسالة فرد أو موضوع) يحدث رد فعل معين عند المتلقي أو الفرد الذي يقوم بالملاحظة يمكن إعتباره مؤثر خارجي. السيطرة أو التأثير على الظروف التي يتواجد فيها منبه معين بحيث تؤدي إلى تغيير الإتجاهات القائمة وظهور إتجاهات جديدة (بسبب وجود ذلك المنبه الذي يخضع للسيطرة) يجعل عملية «الإيحاء» تتم، ولكن إذا تم فقط إدراك ظرف معين وجد فيه منبه بدون أن يؤدي ذلك الإدراك إلى التأثير على الإتجاهات، أو إذا لم تحدث أي تغييرات على إتجاهات الفرد نتيجة لهذا الإدراك نقول أنه "لم يحدث الإيحاء". وقد نستطيع أن نفهم ذلك إذا قدمنا مثالاً يوضح ما نقوله: إذا حدث وتلقى شخص يعاني من الإحباط والغيرة من آخرين يعيشون في أوضاع إجتماعية أفضل (الإتجاهات السابقة)، إذا تلقى هذا الشخص منشوراً (منبهاً) فيه معلوات تشير بأن السبب في فقره، هو يأمر رجال المال اليهود وسيطرتهم على البنوك، في هذه الحالة قد يؤثر ذلك المنشور على إتجاهاته السابقة ويولد شعوراً جديداً بالعداء للسامية (إتجاه جديد). في هذه الحالة يمكن أن نقول أنه حدثت عملية «إيحاء». من ناحية أخرى إذا تلقى هذه النشرة وقرأها خبير في الإقتصاد لديه معلومات موثوق بها حول الدور الإقتصادي لرجال الأعمال اليهود، فإن هذه النشرة لن تؤدي إلى حدوث

تغييرات على إتجاهاته. وكل الذي حدث في هذه الحالة هو إدراك للرسالة بدون حدوث تغيير على الإتجاهات أي أنه لم يحدث الإيحاء.

ويفرق دوب بالإضافة إلى ذلك بين الإيحاء المباشر والإيحاء غير المباشر فيقول: الإيحاء المباشر يحدث في الظروف التي يدرك فيها الفرد مباشرة عند تعرضه للمنبه هدف القائم بالإتصال الذي يقوم بالإيحاء، كما هو الحال في حالة الإعلان، ويدرك إتجاهاته أو نواياه بصرف النظر عما يوصى به. إذا كان الإيحاء ناجحاً سوف تتأثر الإتجاهات الجديدة بالرسالة. وقد يقوم المتلقي بالعمل أو السلوك الذي يرغب فيه القائم بالإتصال، والمثال على الإيحاء المباشر، الإعلان الذي يدرك بمقتضاه القارئ تماماً أن الهدف الوحيد من الصورة الجميلة والعبارة الرنانة هو بيع السلعة، ولإدراك الفرد أن الإعلان هو جزء من إستمالة خاصة صادرة من المعلن تحث الفرد على إتخاذ قراره، فقبول ذلك الفرد للرسالة يتوقف إلى حد كبير على إتجاهاته نحو المعلن. وفي حالة الإيحاء غير المباشر لا يظهر هدف الفرد الذي يقوم بالإيحاء، وهو لا يوصي الفرد بشراء سلعته، ولكنه يبني ردود فعل مؤيدة لها بوسائل أو أساليب أخرى. وعلى سبيل المثال: اشارة فريق بحث مكون من أطباء إلى أن الدخان أو السجائر التي تعالج بالمادة الكيماوية «×» لن تسبب سرطان الرئة، هذا إيحاء غير مباشر، لأنه لم تتم الإشارة إلى حقيقة أن الذي كلف فريق البحث هم منتجو السجائر المعدلة بالمادة «×» أو أنهم يعولون ذلك الفريق. ويقول دوب: أنه لو تم إخفاء شخصية من يقوم بالإقناع وهدفه، يصبح الإيحاء غير مباشر. "والإيحاء غير المباشر أشد خطورة على المجتمع لأنه يحتمل أن يحقق نجاحاً أكبر من الإيحاء المباشر".

بعد ذلك بدأ "دوب" يطور نظريته التي أبعدته عن مجرى الفكر العام حول الدعاية فقال: أن مفتاح الدعاية يكون في محاولة «السيطرة على

الإتجاهات من خلال إستخدام الإيحاء، وليس من الضروري أن يستخدم الإيحاء بتعمد أو حتى أن يصبح مفهوماً. فإذا تمت السيطرة على الأفراد باستخدام الإيحاء. حينئذ قد تسمى هذه العملية دعاية بصرف النظر عما إذا كان رجل الدعاية يهدف أو لا يهدف إلى ممارسة السيطرة. من ناحية أخرى إذا تأثر الفرد بهذه الطريقة بحيث يتم الوصول لنفس النتيجة بمعاونة الإيحاء أو بدون معاونته، حينئذ تسمى هذه العملية تعليماً بصرف النظر عن نية المعلم.

كان ذلك محور نظرية دوب عن الدعاية غير العمدية. فبتحويل الدعاية إلى ظاهرة سيكولوجية وبفصل هذه الظاهرة عن مدلولها العاطفي والأخلاقي، حقق دوب تقدماً كبيراً في جعل التفكير حول هذه القضية أكثر موضوعية بالرغم من وجود بعض الإعتراضات والصعوبات.

ومما لاشك فيه أن قدراً كبيراً من الدعاية ينتشر من خلال أفراد لا يفهمون تماماً عملية «الإيحاء» وليس في نيتهم ترويج المضمون الدعائي. فخلال عهد هتلر على سبيل المثال، نقل عدد كبير من المدرسين لا شعورياً أو بنية حسنة لطلبتهم معلومات تتفق مع الدعاية الوطنية العسكرية. ولكن لا يجب أن نفترض في هذه الحالة وجود دعاية غير عمدية. فالحركة النازية كانت تتم بتعمد من المهتمين بترويج المبادئ النازية. بالرغم من أن أغلب المبادئ النازية وصلت للجمهور بمعاونة أفراد قد لا يعتبرون من رجال الدعاية. فالمدرس في المدرسة، كان من رجال الدعاية العمدية وكان وسيلة لنشر الدعاية، وكل أنواع الدعاية عمدية حتى تلك التي ينشرها أفراد لا يدركون تماماً أهمية عملهم.

ويشير هذا التعريف أو يؤكد أن هدف الدعاية هو السيطرة على السلوك بالتأثير على الإتجاهات. ولا يوزع رجل الدعاية مادته لأنه يريد أن يشاركه

الآخرون في معرفة الحقيقة التي إكتشفها أخيراً، كما أنه لا يكذب لكي يستمتع بالخداع، ولكنه قد يقوم بالأمرين، لأنه يأمل أن تشجع رسالته المتلقين حتى يقوموا بما يرغب أن يقوموا به. وعلى خلاف التعليم حيث يتسم المضمون الذي يتم تعلمه بالثبات في إطار المعرفة المتوافرة في زمن معين، تعتبر مادة الدعاية وتكنيكها متغيرات يتم إختيارها وفقاً لفاعليتها المفترضة في تحقيق النتائج.

بإختصار، وجود الدعاية لا علاقة له بالحقيقة الموضوعية للمادة التي تدرس أو الإيمان بصدقها، ولكنها تتوقف تماماً على "نية" رجل الدعاية في إستخدام المادة التي تدرس. فهو يسعى للتأثير على إتجاهات الجمهور في ظروف معينة بطريقة معينة. والعلاقة بين ما يتم تعليمه والإتجاهات قد تكون واضحة أو غامضة. وإذا رجعنا مرة أخرى إلى تعريف "دوب" نجد أنه يعتقد أن الإيحاء يحدث إذا تم التأثير أو التحكم بسبب وجود المنبه ونتيجة لإثارة الإتجاهات السابقة، بحيث ينتهي الأمر بظهور إتجاه جديد. على العكس من ذلك لا يحدث الإيحاء أن أدرك الفرد المنبه، ولم يؤثر ذلك الإدراك على الإتجاهات السابقة. بهذا إعترف "دوب" نفسه أن ما هو دعاية بالنسبة لفرد لن يصبح دعاية بالنسبة لفرد آخر. والمثال الذي يوضح ذلك هو تأثير النشرة المعادية للسامية التي أشرنا إليها من قبل على مختلف الأفراد. هذه المعالجة للدعاية تجعل الدراسة العلمية لأبعاد أو جوانب الدعاية أو حتى لوجودها مستحيلة لأنها تتطلب أن يفحص الفرد الذي يقوم بالملاحظة الإتجاهات المعدلة أن وجدت عند كل فرد يقوم بالإدراك. فمعيار وجود الدعاية عند دوب هو «الإيحاء» وأساس الإيحاء هو إثارة الإتجاهات السابقة لخلق إتجاه جديد. ولكن ليس هناك أسلوب سهل لإكتشاف وجود مثل تلك الإتجاهات السابقة، أو لقياس مدى التعديلات التي طرأت عليها، إلا بإجراء

فحوص للأفراد في العيادات النفسية، ووفقاً لنظرية "دوب" ليس هناك مبرر لوصف نظرية النسبية عند اينشتين، على أنها تعليم أو إعتبار خطب هتلر دعاية، فكل شيء يتوقف على الفرد المتلقي. وبهذا إرتبطت الدعاية بالتأثير الناتج، ولم تعد العملية نفسها التي تهدف لتحقيق تأثير معين.

وقد تخلى "دوب" بعد ذلك عن فكرة الإيحاء في تفرقته بين الدعاية والتعليم، لأنها كانت في رأيه لا تحقق الغرض من الناحية السيكلوجية. وقال: إن مفهوم الإيحاء فشل في إدراك علاقة العادات الإجتماعية، والتقاليد التي يمكن تعلمها سواء بالإيحاء أو بدون إيحاء. ولكن لسوء الحظ كان البديل الذي قدمه "دوب" أقل نجاحاً من فكرة الإيحاء، لأنه قدم تعريفاً مقارباً لتعريف "لازويل" الذي يفرق بين التعليم والدعاية، والذي يقول: إن الدعاية تهتم بالإتجاهات التي تختلف حولها وجهات النظر، بينما ينقل التعليم إتجاهات مقبولة. حاول "دوب" تعريف الدعاية وفقاً للمغزى الأخلاقي للمادة التي يتم ترويجها. قال دوب: إن الدعاية هي «محاولة للتأثير على الأفراد والسيطرة على سلوكهم لتحقيق أهداف تعتبر غير علمية أو مشكوك في قيمتها في مجتمع معين وفي زمن معين». ولكن هذا التعريف لا يفي بالغرض، لأنه لا يوضح من الذي سيحدد ما هي «القيم المشكوك فيها»، وفي أي زمن معين. من الواضح أن الإجابة هي أن "المجتمع" نفسه هو الذي سيقرر حيث يقول الباحث أن نشر وجهة النظر التي تعتبرها الجماعة سيئة أو غير عادلة أو غير ضرورية «هي دعاية على أساس مستويات تلك الجماعة».

ولاشك أن هذا الأسلوب هو الذي يحدد بمقتضاه الكثيرون ما سيصفونه بأنه دعاية. ولكن هذا لا يعني أن هذا التعريف يبعث على الرضا، ولكن ميزة هذا التعريف أنه يركز على نقطة أخرى هامة وهي: أن مفهوم الدعاية يصبح أكثر وضوحاً حينما تنظر إليه في إطار إجتماعي وثقافي معين وحينما

نقارنه بالتعليم، ولا نستطيع أن نحلل العلاقة بين الدعاية والتعليم على أساس أن الدعاية تثير العواطف والتعليم ينشط الفكر. وأغلب الناس ينظرون إلى التعليم بمعناه الأوسع على أساس أنه يعمل على تشكيل شخصية الطالب وغرس إتجاهات مطلوبة أو مرغوب فيها نحو الحياة. بالإضافة إلى ذلك قد ينطوي تعليم موضوعات العلوم الإنسانية وبشكل خاص تعليم التاريخ بتعمد أو بلا قصد على تأكيد عواطف معينة، مثل البطولة أو الإيمان بنظام إجتماعي معين. ويعتبر البعض أن هذا شكل من أشكال الدعاية(١). فالدول الشيوعية تعمل على إستخدام التعليم لجعل الطلبة شيوعيين مخلصين، يمكن الإعتماد عليهم. وبهذا يعاون التعليم الدعاية بشكل كبير.

ومما لاشك فيه أن التعليم في أي دولة لا يتم إلا نادراً بشكل غير متحيز. فقد حلل أحد علماء الإجتماع كتاب مدرسي أمريكي مستخدم على نطاق واسع لتدريس الحساب في المدارس، ووجد حوالي ٦٤٣ مسألة في أقل من ٢٠٠ صفحة لا تتناول فقط مفاهيم رأسمالية مثل الإيجار والإستثمار والفائدة... الخ، بل وتؤكد تلك المفاهيم. وقد يقول الفرد: أنها ليست جريمة أن نقبل - كأمر مفروغ منه - الممارسات الإقتصادية القائمة. ولكن حيث أن تلك المارسات تعتبر غير مقبولة في الدول الإشتراكية يعتبر كتاب الحساب دعاية إن استخدم في مجتمع آخر. وتعمل الكتب المدرسية على تقليل حافز الربح، وإحلال إتجاهات تقدمية مكانها. وإذا كان في الإمكان إدعاء أن مادة الحساب متميزة فإلى أي مدى يمكن أن ينطبق ذلك على تعليم القيم الوطنية من خلال كتب التاريخ والجغرافيا والأدب. تلك هي أمثلة لما يعنيه الباحث "دوب" بالدعاية اللاشعورية. ولكن حيث أن كل فرد يعمل على نشر وجهة نظره طوال الوقت. فهناك قدر كبير من الحقيقة في نظرية ماركس عن الأيديولوجيات (وأنها دعاية لا شعورية) وبهذا تصبح التفرقة بين الدعاية والتعليم صعبة جداً.

---

(١) عرض تاريخي.

والإعتراض الرئيسي على تعريف "دوب" الأخير، أنه لا يعتبر تقديم أنباء أو أوجه نشاط مقبولة، دعاية. ويثير ذلك تساؤل حول ما إذا كان إستخدام رجل الدعاية لمواداً معروف أنها موضوعية علمياً لتحقيق أهداف رجل الدعاية ألا يعتبر نشر تلك المادة العلمية دعاية؟.

ويبرز هذا من دراسة الدعاية خلال الحرب العالمية الأولى وفحص أساليب الدعاية الشائعة الإستخدام في يومنا هذا، على سبيل المثال أدركت حكومة الولايات المتحدة قيمة إستغلال التفوق الصناعي والتكنيكي الأمريكي في الأغراض الدعائية، فاستخدمت ذلك التفوق كجزء من خطة الحرب الباردة المعدة لرفع مكانة الولايات المتحدة ضد الإتحاد السوفيتي، وشجعت الإشارة إلى تلك الموضوعات، ومولت قضايا مثل التخلي عن براءات إختراع للدول النامية، وتبادل خبراء من مختلف مجالات التعليم والتكنولوجيا. هذه الأمور هي إلى حد ما دعاية، لأن رجال الدعاية يستخدمونها بهذا الشكل. ولكن التخلي على براءة إختراع هو «نقل معرفة تعتبر عملية، وبهذا، أو هو وفقاً لتعريف دوب – "تعليم". "أدرك " دوب" نفسه الصعوبات الكامنة في هذا التعريف، ولذلك أشار على سبيل المثال إلى أنه يجب على أي فرد يحاول أن يفرق بين التعليم والدعاية أن يدرك «حالة المعرفة العلمية حول الموضوع، لأن الفرد قد يقدم معلومات غير دقيقة بدون أن يدرك أنه يفعل ذلك. ويجب أن يكون الفرد واعياً لقيمة الأحكام التي إستخدمها في تفكيره. ولكن ليس هناك إجماع حول الحدود الدقيقة للمعرفة العلمية في مجال السياسة أو الإقتصاد أو العلوم الإنسانية. وحيث أن الباحث "دوب" قد عرف الدعاية في إصطلاحات يصعب تحديد معانيها بدقة، لذلك فإن تعريفه الأخير لا يبعث على الرضا.

بعد هذا الإستعراض لتعريفات الدعاية التي ركزت على عدة جوانب يمكن أن نقدم النقاط التالية :

أولا : أن الدعاية تتناول أموراً تختلف حولها وجهات النظر. بينما يركز التعليم على القيم المقبولة في مجتمع معين في زمن معين (لازويل ودوب) وقد وضحنا كيف أن هذا التعريف لا يمكننا من فهم الدعاية بدون دراسة الجمهور المستهدف، والمجتمع الذي يتم في إطاره التأثير.

ثانيـا : أشرنا إلى التعريف الذي يقول أن التعليم يعلم مهارات، والدعاية تسعى لتكوين آراء (لازويل) وقد أوضحنا كيف أن الدولة قد تستغل التعليم في الدعاية وتغيير الإتجاهات.

ثالثـا : أشرنا إلى أسلوب أو منهج التعليم القائم على تشجيع التفكير في حين أن الدعاية تقدم أفكاراً جاهزة ولا تشجع الفرد على التفكير، بل تعمل على إضعاف قدرات الفرد النقدية، وذلك للتأثير على السلوك، ولكن ذكرنا أيضاً أن التعلم في غالبية المجتمعات يقدم بدوره أفكاراً جاهزة.

رابعـــا : وفي النهاية تحدثنا عن مفهوم الإيحاء (دوب) الذي يعني السيطرة على الإتجاهات السابقة لتكوين إتجاه جديد. وأشرنا إلى أنه في هذه الحالة ما هو دعاية بالنسبة لفرد قد لا يكون دعاية بالنسبة لفرد آخر وأن النتيجة أو التأثير الناتج هو إلهام وليس الأسلوب المستخدم في التأثير. بعد هذا الإستعراض الذي يوضح أبعاد الدعاية المختلفة سنقدم بعض الجوانب النظرية للتفرقة بين الدعاية والتعليم ولكن هذه الجوانب قد لا تصلح "عملياً" للتفرقة بينهما.

فمن السهل علينا الآن أن نخرج بمفاهيم عامة حول العلاقة بين التعليم والدعاية. ولكن علينا أن نشير إلى أن هاتين الظاهرتين لا يمكن فصلهما بعضهما عن البعض. فبالرغم من أن لكل منهما سمات خاصة، إلا أن هناك جوانب مشتركة بينهما. فبينما لا يهتم رجل الدعاية عادة بأوجه النشاط

التعليمية الأساسية مثل تعليم المهارات أو الأساليب، إلا أنه قد يجد مادة دعائية في بعض البرامج التعليمية. من ناحية أخرى تعمد نشر معلومات زائفة لخلق إتجاه مؤيد هو نوع من الدعاية مناقض لروح التعليم. فالمدرس يفترض أنه يعلم ما يسود الإعتقاد بأنه صحيح على ضوء المعرفة المتوافرة في وقت ما. والأساس في تعريف التعليم ليس تقديم الحقيقة بالمعنى الموضوعي المطلق، ولكن الإيمان بصدق رأي معين أو معلومة معينة، وفي وقت معين. مرة أخرى تعتبر الظروف أو المناسبات الدعائية مثل الإستعراضات بالأزياء الرسمية، والموسيقى العسكرية... الخ، أموراً أو مناسبات متصلة فقط بشكل غير مباشر بالحياة المدرسية. ويوجد بين هذين النقيضين نطاق عريض من أوجه النشاط التي قد تعتبر دعاية أو تعليماً. فالدعاية هي محاولة للتأثير على الآراء، وقدر كبير من التعليم، خاصة في مجال العلوم الإجتماعية يعمل على تكوين آراء حول الحقائق. وقد تتطلب طبيعة الموضوعات نفسها التعبير عن أحكام، والإقناع بصحة بعض التفسيرات. فإذا عبر عن الرأي أو أصدر الحكم أفراد يؤمنون بموضوعية وصحة آرائهم وعدم تحيزها، وإذا قدم أولئك الأفراد المعلومات أو الأحكام بحسن نية، فإن ذلك تعليماً. ولكن إن كانوا يرغبون في جعل الذين يستمعون إلى تلك الأحكام أو الآراء، يكونوا إتجاهات معنية، في هذه الحالة يصبح عملهم أقرب للدعاية. ولاشك أن هذه النية موجودة بدرجة ما عند الذين يدرسون علوماً مثل السياسة والإقتصاد. ولكن هذا لا يعني أن جهودهم ليست جهوداً تعليمية. وعلى هذا الأساس إذا كان من المعروف أن المعلومات التي تدرس غير صحيحة، ولكنها تدرس على أنها صحيحة مع تعمد الخداع، فإنها تعتبر دعاية وليست تعليماً. ولكن من ناحية أخرى إذا كان هناك إيمان بأنها صحيحة، وتعلم على هذا الأساس فإنها قد تكون إما دعاية أو تعليماً

أو كلاهما. وبصرف النظر عن مدى صحتها، إذا كان الهدف منها التأثير على الإتجاهات، لكي يؤيد الفرد جانباً من الجوانب في قضية تختلف حولها وجهات النظر، فإنها تصبح دعاية.

وقد يقول البعض أن أساس التعليم هو "حياده ودقته" على ضوء الحقائق السائدة في زمن معين، بينما أساس الدعاية هو محاولة السيطرة على إتجاهات الأفراد، وفي العادة يتم السيطرة على الإتجاهات من خلال إستغلال الجوانب غير العقلانية، ودائماً بأساليب غير عقلانية. ولهذا لم يكن تعليم الطلبة في الماضي أن الأرض مسطحة، حينما كان ذلك هو الإعتقاد الشائع يعتبر دعاية. ومحاولة فرض رقابة على نظرية جديدة، أو تعمد إخفاء حقيقة بالرغم من وجود بديل يعتبر دعاية. فحرية الإختيار تفترض تقديم كل البديلات المتصلة بالموضوع. ولكن من سمات الدعاية أنها تحاول أن تقلل فرص الإختيار عمداً، سواء بتجنب الجدال (تقديم وجهة نظر وإستبعاد أخرى)، أو بالنقد العاطفي لرأي الجانب الآخر ومنطقة بإستغلال أو إستخدام الكاريكاتير والصور المنطبعة والوسائل الأخرى التي سنناقشها فيما بعد.

فهناك دائماً شيء يخفيه رجل الدعاية وما يخفيه قد يكون هدفه الحقيقي من شن الحملة، أو الأساليب السيكلوجية التي يستعين بها (مثل الإيحاء) أي إستخدام العواطف، أو قد يخفي حقيقة أن هناك وجهات نظر بديلة. وبصرف النظر عن طبيعة المضمون (صادق أو كاذب) وطبيعة من يقدمه (مخلص أو غير مخلص)، وطبيعة هدفه (جيد أو رديء) فهذه أمور أقل أهمية. ولكن الذي يجعل السلوك دعاية هو "الأسلوب" الذي تقدم بمقتضاه المادة تماماً مثل مضمونها (إخفاء وجهات النظر البديلة).

بإختصار لم تحقق أغلب المحاولات التي بذلت للتفرقة بين الدعاية والتعليم نجاحاً. لأنها لم تأخذ في الحسبان أن معايير الحكم على الظاهرتين

مختلفة تماماً. فمعيار أو أساس التعليم هو صدق المعلومات على ضوء المعرفة المتوافرة وتوفير البديلات، ومعيار أو أساس الدعاية هو الهدف الكامن خلف العملية التعليمية. أن تحقق الهدف من تدريس ما نعتقد أنه صادق، تصبح النتيجة دعاية أو تعليماً[1].

على هذا الأساس يمكن أن نقول:

١- يهدف التعليم لتطوير إستقلال الحكم. والدعاية تهدف لتقديم أحكام جاهزة لمن لا يفكر.

٢- يهدف التعليم لغرس إتجاهات بعملية بطيئة. أما الدعاية فتهدف إلى تحقيق نتائج سريعة.

٣- المعلم يقول للفرد كيف يفكر، والدعاية تعطيه الموضوعات التي يفكر فيها. فالتعليم يهيئ الفرد لكي يفكر وحده كفرد وبذهن مفتوح، أما رجل الدعاية فيسعى لتضييق الفكر وتقليل البديلات.

٤- تؤثر الدعاية بإستغلال العواطف وتعديل الإتجاهات من خلال إستخدام الإيحاء، حتى إن إختفت وراء المنطق. بينما يسعى التعليم للتأثير على العقل.

٥- يركز التعليم على الجهود التي تبذل لتثقيف الأطفال، بينما تركز الدعاية على أولئك الذين إنتهوا من المرحلة التعليمية. ويركز التعليم على ما يدرس في المدارس، بينما تركز الدعاية على الأمور التي تدرس خارج المدارس.

٦- يقوم التعليم على الدقة في تقديم المعلومات الموثوق بها على ضوء

---

(1) Qualter (1965) op. cit. p. 2.

الحقائق السائدة في زمن معين، أما الدعاية فهي مرتبطة بالحقائق المشكوك في صحتها.

وبالرغم من أن هذه الفروق نظرية، وأن التجارب الواقعية أثبتت أن قدراً كبيراً من المضمون الدعائي يستعين بالحقائق، إلا أنها مفيدة. من ناحية أخرى علينا ألا نقبل كل ما يقدم من مضمون في المؤسسات العلمية على أنه تعليم، أو على أنه حقائق لا يمكن التشكيك فيها. فتعليم العلوم الإجتماعية وبشكل خاص التاريخ والإقتصاد والعلوم السياسية ينطوي على تفسير فرد ما، أو جماعة للحقائق من وجهة نظر معينة. وقد أظهرت التجربة أنه من المستحيل التخلص من التقييم الذاتي لما يعرض من معلومات، فقدر كبير من تدريس التاريخ يعتمد على تفسير وتقييم لحقائق هي نفسها محل نقاش، وتفسير لمبررات أو لنتائج أحداث قد تكون أو لا تكون قد حدثت بالشكل الذي سجلت به. ففي أحوال كثيرة من الصعب التفرقة بين الحقيقة والخيال وبين التعليم والدعاية.

٧ - الأساس الآخر للتفرقة بين الدعاية والتعليم هو جعل المعيار المستخدم أهداف التعليم وليس الموضوعات الذي يتم تعليمها. ويمكن توضيح هذه التفرقة بتعريف الدافع على التعليم على أنه «خدمة المجتمع ككل» بينما الدعاية تهدف إلى «تطوير مصلحة جماعة خاصة» ويتطلب هذا التفسير أن يفرق الفرد بين أدوار رجال الدعاية المتنافسين الذين يعتقدون أنهم يخدمون الجمهور، ويسعون لتوفير «مجتمع أفضل» أكثر من خدمتهم لجماعة محددة. ولكن إصطلاح «مجتمع أفضل» ليس إصطلاحاً موضوعياً أو معياراً يمكن بمقتضاه تقييم الأمور بشكل موضوعي.

فقد اضطر البشر منذ أيام الفلاسفة "جون لوك "و "جان جاك روسو". إلى الإعتراف بأن مصلحة المجتمع لا تختلف عن مصلحة الأغلبية العديدة،

أو مصلحة أقلية إستطاعت أن تجعل الأغلبية تقبل وجهة نظرها. معنى هذا (التصنيف على أساس مصلحة المجتمع) ببساطة إعتبار مساندة الأمور التي نريدها تعليماً ونشر وجهات نظر الطرف الآخر دعاية. ويصعب حتى على أكثر الناس تمتعاً بحسن النية إدراك إلى أي مدى تعكس إدعاءات الجماعات التي يعارضونها الرغبة فى توفير مجتمع أفضل. يجعلنا هذا التعريف نعتبر كل رجال الدعاية في الطرف المناقض لنا.

٨ - وأخيراً ينقل التعليم تراثاً إجتماعياً، بينما تعمل الدعاية على تثقيف الأفراد "مذهبياً"، كما أنها تعمل على تعديل أو تغيير النظام الإجتماعي.

وكما هو الحال في التعريف الذي يضع كمعيار أساسي «مصلحة المجتمع» تكمن الصعوبة في عملية التحديد. فحيث أنه ليست هناك مجموعة من الحقائق الثابتة والنظريات حول التراث الإجتماعي، لابد أن يقرر شخص ما أو مؤسسة أو نظام مكونات التراث الإجتماعي في كل مجتمع، وما يجب أن ينقل من ذلك التراث إلى الأجيال التالية. بالطبع لا يمكن تحقيق إتفاق واسع النطاق حول هذه القضية. فأي برنامج يهدف إلى تطوير المجتمع يجب أن يدين بشيء ما للماضي وبهذا يجب أن يكون بطريقة ما جزءاً من التراث الإجتماعي. اليوم يستطيع كل من الشيوعيين والرأسماليين أن يدعوا أنهم ينقلون التراث الإجتماعى للثورة الليبرالية الصناعية، كما يستطيع الإستعماري الأبيض في جنوب إفريقيا، والمواطن الإفريقي في نيجيريا أن يفعل نفس الشيء. ومن الصعب علينا أن نتعرف على الجماعات التي ترغب في تعديل التراث من تلك التي ترغب في المحافظة عليه. فالقضية ليست التغيير في مواجهة الإستمرار، ولكن القضية هي تحديد إتجاه التغيير. فإصطلاح إقامة مجتمع أفضل، أو إصطلاح نقل التراث الإجتماعي هي عبارات لها رنين مقبول يتفق مع المثاليات السائدة حيال ما يجب أن يكون

عليه المجتمع العادل والخير، ولكن ليس لها معنى دقيق، لأنه حينما نطبقها على حالات محددة تصبح مجرد رداء مهيباً يخفي تحته تحيز عميق الجذور. من هذا يتضح أن التفرقة بين التعليم والدعاية ليست سهلة. فالحكومة السوفيتية على سبيل المثال، تماماً مثل هيئة الدعاية الكاثوليكية القديمة تساوي بين التعليم والدعاية. ووفقاً للقاموس السوفيتي السياسي فإن الدعاية هي: «توضيح متعمق لكتابات ماركس» وانجلز ولينين وستالين ولتاريخ الحزب البولشفيكي ومهامه»، ويعرف قاموس اللغة الروسية «التحريك» الذي له مدلول عاطفي غير مرغوب فيه من الدول الغربية بأنه نشاط شفهي أو مكتوب، يوجه إلى الجماهير العريضة بهدف غرس أفكار أو شعارات معينة «لتثقيف الجماهير سياسياً وإقناعهم بأداء مهام سياسية وإجتماعية هامة، علاوة على هذا يقبل الماركسيون قول ماركس أن الأيديولوجيات تعكس الصراع الطبقي الموجود في كل نظام غير إشتراكي للإنتاج، وأن الأيديولوجية التي تسود في أية فترة هي تلك التي تساند الطبقة المسيطرة إقتصادياً. أو كما قال أمريكي غير ماركسي «الفلاسفة هم رجال يستأجرهم الغني لإثبات أن كل شيء على ما يرام» ووفقاً لوجهة النظر هذه فإن كل الأيديولوجيات (باستثناء مجال العلوم حيث يمكن التثبت من النتائج بالأساليب الأمبيريكية) هي دعاية لا شعورية وأحياناً واعية. وهي ليست دعاية جيدة بالمعنى الماركسي الذي يعني التعليم ولكن بالمعنى السيء أو الرجعي الذي يعني خداع الجماهير.

الجانب الثاني الذي سنناقشه ونحن نعرف الدعاية هو: مدى إلتزامها بالصدق.

ثانياً: الدعاية وإستخدام الأكاذيب :

حينما نستعرض الحقائق التاريخية نجد أنه في الأزمنة القديمة لم يكن هناك ما يبرر التحدث عن الحقائق الموضوعية أو وجهات النظر البديلة، لأن الحقيقة كانت تحددها السلطات، ولم تكن الأنظمة السياسية تسمح بعرض وجهات نظر بديلة، كما أنه لم تبذل المساعي للوصول إلى الجماهير بشكل عام، وعرض وجهات النظر المختلفة عليها بل إقتصرت الدعاية على "الصفوة". وقد لعبت الكلمة المكتوبة دوراً هاماً في تكوين الإتجاهات حينما إزداد عدد المتعلمين. ولكن أثارت الكلمة الكتوبة بعض المشكلات لأنها طرحت قضية الدعاية اللاشعورية وقضية الرقابة. فمن الواضح أننا نعرف ما حدث في الماضي البعيد أساساً من الكتب. فأعمال هيرودوت المكتوبة أعطتنا قدراً كبيراً من المعلومات التاريخية ولكن البعض اعتبره عميلاً لأثينا. ولكن هل كان هيرودوت موضوعي كمؤرخ؟.

الواقع أن، "هيرودوت" لم يكن مدركاً لمدى تحيزه لأن فكرة تقديم معلومات موضوعية عن الأحداث، هي فكرة جديدة نسبياً على التفكير البشري. فلم يكن التعبير عن الرأي بحرية شائعاً، ولم يكن الحياد أمراً جديراً بالثناء. ولم يكن من المسموح به تقديم وجهات نظر بديلة. لذلك عندما نتحدث عن التحيز الذي أظهره هيرودوت، يجب أن نتذكر أن عدداً بسيطاً من الأفراد كانوا مدركين في الماضي بأن هناك وجهات نظر أو حقائق بديلة. وكان الجميع يشعرون بأنه من غير الطبيعي تفسير الأحداث من وجهة نظر مخالفة لما تقضي به معتقداتهم. ويمكن أن نفترض أنه ما من أحد سوف يدهش أكثر من هيرودوت من الرأي الذي يقول بأن البابليين أو المصريين كانوا يعتنقون بمبررات كافية نظرة جزئية، غير كاملة عن التاريخ(١).

---

(1) Qualter (1965) op. cit. p. 60.

كذلك نلاحظ أن الدعاية كانت في أغلب المجتمعات الأوربية حتى أواخر العصور الوسطى تقتصر على أو تصل إلى عدد محدود من الأفراد "أساساً المتعلمين"، أما بالنسبة للجماهير العريضة، فكان إدراك الحقيقة نابعاً من السلطة، أو مستمداً من السلطة. ولم يكن إدراك الحقيقة نابعاً من الفكر المستقل، أو فحص الأدلة والخروج بنتائج. فقد أعدم أهل أثينا الفيلسوف سقراط لإفساده عقول الشباب، لأنه جعلهم يفكرون بأنفسهم. وقد عملت الإمبراطورية الرومانية على حماية الدولة، وفرضت الرقابة الإنتقائية على بعض وجهات النظر ومنعتها، وساندت وجهات نظر أخرى وعملت على نشرها. كذلك قام الرهبان القدامى في مصر القديمة، وفي بابل، على سبيل المثال، بحراسة كتاباتهم المصورة بشدة، اعتبروها أسراراً لا يجب أن يراها عامة الناس. ولم يكن هناك علاقة بين إخفاء الأسرار الدينية والدعاية، وحينما أصبح في إمكان عدد أكبر من الأفراد القراءة، إستمرت الأخبار حكراً على الملوك والصفوة، كان ذلك الوضع في بابل وآشور. وفيما بعد في عهد يوليوس قيصر، الذي كان يعرض بعض المنشورات الإخبارية في الأماكن العامة. ولكن النص الإعلامي الذي كان يعرض على العامة، كان مختلفاً تماماً عن النص الإعلامي الذي يعرض على الطبقة الحاكمة.

وخلال العصور الوسطى كانت المعلومات تنتشر أساساً بين كبار رجال الدين والحكام العلمانيين. فقد كانت المعلومات نادرة وقيمتها كبيرة. وبالرغم من أن الكنيسة والدولة فرضتا رقابة على المعلومات والآراء، إلا أن أغلب القيود على الأخبار كان يرجع سببها إلى ندرة المعلومات والأخبار، والإيمان بأن الأنباء لا تدخل ضمن إهتمامات عامة الناس، وأن الفرد العادي لا يرغب في الإستماع إليها أو التعرض لها. كذلك يمكن أن نقول: أنه كانت

لكل الحكومات من أقدم الحضارات حتى يومنا هذا أسرار خاصة بالدولة ترى أنه ليس من المصلحة العامة الكشف عنها. ولكن بالرغم من أن هذا النوع من الرقابة أسيئ إستخدامه كسلاح دعائي، لم ينظر إليه على أنه نشاط غير مقبول. ولكن في القرن العشرين إرتبطت الدعاية في أذهان الجمهور بتزييف الحقائق والأكاذيب بسبب الصدمة التي شعر بها الكثيرون بعد الحرب العالمية الأولى، حينما ظهرت مؤلفات قدمها أولئك الذين إشتركوا في العمل الدعائي، توضح مدى إستعانة الدول الغربية بالأكاذيب للتأثير على عواطف الأصدقاء والأعداء. وقد إنتشر ذلك الرأي عن الدعاية بعد الحرب العالمية الأولى نتيجة لنشر دراسات أظهرت مدى ما حققته الدعاية من إنجازات بالأكاذيب. ولكن الدراسات التي ظهرت، جعلت الناس تؤمن بأنه لا يجب مساواة كل أنواع النشاط الدعائي بالأكاذيب. ومما لاشك فيه أن بعض رجال الدعاية تعمدوا الكذب أو على الأقل قاموا بإخفاء المعلومات أكثر مما ذكروا الحقيقة. وربما عكست جهودهم جانب الخداع، ولكنهم بالرغم من ذلك كانوا يقدموا كلما إستطاعوا تقارير محايدة حول الأحداث، مما يثبت أنهم كانوا يستخدمون أي أسلوب يحقق غرضهم، أو يزيد من فاعلية إستمالاتهم، ولاشك أن دعايتهم لم تكن تهدف إلى ذكر الحقيقة أو إلى تعمد الكذب، ولكن كان هدفهم الرئيسي هو الإقناع. فلقد كانوا مستعدين لإستخدام الحقائق، أو الأكاذيب، والذي يحدد الإختيار هو مدى فاعلية كل منهما في الإقناع في كل من الظروف. ولذلك لا يجب ربط الدعاية فقط بالأكاذيب، لأن ذلك ينطوي على تبسيط مخل للأمور. فرجل الدعاية على إستعداد لأن يفعل أي شيء لكي يكسب الرأي العام. فاليابان على سبيل المثال وزعت أجهزة الراديو مجاناً على شعب "منشوريا" لكي يستمع إلى إذاعة طوكيو ويتعرف على مهمة اليابان «المقدسة». وباسم الدعاية أنشأت إيطاليا مستشفيات ومدارس

من الدرجة الأولى في فلسطين وسوريا لرعاية الجيل الجديد من العرب، وتعليمهم مجاناً حتى تتحسن صورة إيطاليا في تلك المناطق(١).

كذلك قدمت إيطاليا كل عام لعدد من الشباب العرب رحلات مجانية لقضاء العطلة في إيطاليا.

وتفسير الأكاذيب والتضليل أيضاً يختلف، على سبيل المثال إذا نظرنا إلى الدعاية السوڤيتية الأمريكية نجد أن الجانبين يتحدثان عن نفس المفاهيم: السلام، الإستقلال، التطور الإقتصادي، المساواة العنصرية، الحرية الثقافية. ولكن تفسيرات كل جانب لهذه الأمور تختلف تماماً. الغرب يؤكد على الإستقلال الوطني والحرية الثقافية وفقاً لمفاهيم ترجع جذورها إلى الفلاسفة روسو، مل Mill، لوك، ثورو Thoreau وغيرهم. أما الأفكار السوڤيتية فتستمد جذورها من الماركسية اللينينية. وما يعتبره طرف أكاذيب، يعتبره الطرف الآخر حقائق. والنتيجة أن الطرفين لا يلتقيان.

وهناك جانب آخر عند ذكر الحقيقة أو الأكاذيب، فالذين لا يعرفون الحقيقة سيعتبرون ما يقال كلاماً صادقاً، فليست هناك حقيقة واحدة في العالم – هناك فقط حقيقة صادقة، وحقيقة كاذبة. والحقيقة الصادقة ليست دائماً في متناول الناس. وعندما تتحول الحقيقة الكاذبة إلى حقيقة شائعة، تصبح الحقيقة الصادقة هي المشكوك فيها. يحدث هذا على مستوى الدول والجماعات والأفراد، فهي حقيقة أزلية تختص بالبشر دائماً، فمن السهل أن يصدق الإنسان، أي إنسان كذبة سمعها ألف مرة من أن يصدق حقيقة لم يسمعها من قبل، من هنا يظهر الضعف البشري الذي يستغله الإعلام(٢).

---

(1) A. J. Makenzie, Propaganda Boom (London, The Right Book Club, 1938) pp. 19 - 20.

(٢) جلال عبد الفتاح، «الإعلام والسياسة في الولايات المتحدة»، الإتحاد ٣ مارس ١٩٨٠.

وتواجهنا العديد من الصعوبات في تحديد الأكاذيب في العمل الدعائي منها :

أولاً : لا يمكن إعتبار كل العبارات غير الصادقة أكاذيب، فهناك ثلاثة عناصر أساسية يجب أن تؤخذ في الإعتبار عند تحديد الأكاذيب، وهي :

١- أن تكون المادة غير صحيحة.

٢- أن يكون من المعروف أنها غير صحيحة.

٣- أن تقدم أو تذكر بنية غير سليمة، أي تقدم بتعمد بهدف التضليل.

ولكن هناك حالات كثيرة يعجز فيها الفرد عن التفرقة بين التحريف المتعمد للحقيقة، والخطأ البريء الناتج من عدم المعرفة أو الذي يرتكب بحسن نية(١).

وقد ظهرت نتائج هذا النوع من سوء الفهم عند تقديم أخبار المعارك الجوية خلال الحرب العالمية الثانية. فخلال معركة بريطانيا في الفترة ما بين يوليو حتى اكتوبر سنة ١٩٤٠، أذاع الراديو البريطاني ونشرت الصحف تفاصيل الخسائر الضخمة التي لحقت بالطائرات الألمانية، وقد قبلت سلطات الدفاع الجوي البريطاني المعلومات التي وصلتها على أنها تقارير دقيقة. بالرغم من أنه ثبت بعد ذلك أنها تقارير مبالغ فيها جداً. ويرجع السبب في تقديم معلومات غير دقيقة إلى حد كبير، إلى أن الطيارين البريطانيين الذين قدموا التقارير التي إدعوا فيها أنهم حطموا طائرات العدو، وقعوا في بعض الأخطاء، ويمكن تبريرها بأنه يحتمل أن قدم أكثر من طيار تقاريراً عن مشاهدتهم لسقوط طائرة، فكانت السلطات تفترض أن عدة طائرات سقطت، في حين أن الذي حدث هو أن شاهد أكثر من طيار سقوط طائرة واحدة

---

(1) Qualter (1965) op. cit. pp. 21 - 25.

فقط. أيضاً قد يقدم طيار تقريراً عن إصابة طائرة وسقوطها في البحر، في الوقت الذي تطير فيه وهي مصابة وتعود إلى فرنسا ليتم إصلاحها. ولقد كان التأثير الكلي لتلك الإدعاءات الزائفة ضاراً جداً. ففي شهر سبتمبر سنة ١٩٤٠ وحده ادعى البريطانيون أنهم دمروا ١١٠٨ طائرة للعدو، بالرغم من أن التقارير الألمانية أظهرت أن العدد هو ٥٨٢ طائرة فقط، وخلال الأربع شهور التي دارت فيها معركة المانيا. قيل أن عدد الطائرات التي دمرت بلغ ٢٦٩٨ طائرة، في حين أن العدد الفعلي للطائرات التي دمرت كان لا يزيد عن ١٧٣٣ طائرة.

وليس هناك ما يبرر الإدعاء بأن المسئولين عن إعلان أرقام الخسائر الأصلية. كانوا يتعمدون الكذب لأنهم كانوا في أغلب الأحوال يتصرفون بحسن نية، وكانوا يقدمون المعلومات التي يؤمنون بصحتها. ولكن من ناحية أخرى حينما ضرب البريطانيون المانيا بالقنابلِ وبدأ الألمان لأسباب مماثلة في إعلان إدعاءات مبالغ فيها حول الخسائر البريطانية، أكد البريطانيون أن الإدعاءات الألمانية زائفة وأن الألمان كاذبون. ومن هذا يتضح أن هناك "ميل طبيعي لتفسير تقديم المعلومات غير الصادقة من جانبنا على أنها غلطة ارتكبت بحسن نية، في حين نفسر الخطأ أن أقدم عليه عدونا على أنه كذب متعمد".

ثانياً: هناك مشكلة إدراك الكذب وبالتالي وجود الدعاية. فلابد لإكتشاف الكذب من توافر معلومات مسبقة عند الذين يتلقون الرسالة. وهناك حالات كثيرة لا يتعرف فيها الناس على مدى كذب العبارات التي يسمعونها حول موضوع ما، ولا يتم إدراك وجود الدعاية لأنه ليس لدى المتلقين معلومات مسبقة تجعلهم يكتشفون جوانب الكذب. ومن الأمثلة على نجاح الكذب في تحقيق الهدف الحملة الهجومية الناجحة التي شنتها المانيا في

اكـتـوبر عـام ١٩١٧ للتـأثيـر على الجـيش الإيطالي قـبل قـرية كـابوريتـو Caporetto في شـمـال إيطاليـا وهي الحـملة التي أدت إلى إنهـزام القـوات الإيطالية أمام القوات النمساوية والألمانية بشكل رهيب. فقد عمد الألمان إلى توزيع نسخ زائفة للصحف الإيطالية على الجنود الإيطاليين (دعاية تخفي مصدرها). استخدمت تلك الصحف نفس الأساليب الطبوغرافية والإخراج والإعلانات الإيطالية ولكنها تضمنت أخبار عن الإنهيار الوشيك للحلفاء في الجبهة الغربية وأيضاً تقارير عن حدوث إضطرابات صناعية خطيرة في المدن الإيطالية وتدخل البوليس لقمع الإضطرابات بعنف. وكان أساس تلك التقارير صحيح وبهذا تتضح البساطة والمقـدرة الدعائية الكبيرة. فقد كانت الظروف مهيئة لأن الإيطاليين لم يكونوا يكرهون المانيا بنفس قدر كراهيتهم للنمسا، وكان العملاء الألمان قادرين على العمـل بحـرية نسـبية. ونتيجة لهـذا حينما بدأ الألمـان في ضرب تلك القـوات وجدوا فـجوات كـبيـرة في الخطوط الإيطالية لأن آلاف الرجال تركوا مواقعهم وسلاحهم وعادوا إلى قراهم ومدنهم ليعرفوا ما تعانيه أسرهم مما أدى إلى هزيمة منكرة للجيش الإيطالي[١].

ولكن بالرغم من هذا فمن الضروري إدراك أن الكذب قد يكون له على المدى الطويل نتائج وخيمـة. وقد أدرك رجال الدعاية منذ فترة طويلة أنه يجب تجنب الكذب في الدعـاية، وأن الصـدق يؤدي على المدى الطويل إلى نتائج أفضل. فـقـد ظهـر بوضـوح أن مـذهب هتلر الذي يدعـو إلى «الكذبة الكبرى» يصلح فقط في المجتمع المغلق، حيث تساند الرقابة الشديدة برامج رجل الدعـاية، بحـيث تضـمن عـدم وجـود دعـاية مـضـادة. وقـد أظـهـرت

(1) Maclcenzie (1938) op. cit. pp. 81 - 82.

الدراسات أنه حتى في حالة المجتمع المغلق فإن الكذب أقل فاعلية من الناحية الدعائية من الصدق، لأنه من المحتم كشفه على المدى الطويل. ويلجأ رجل الدعاية إلى الكذب فقط، حينما يصبح الصدق شديد الخطورة على قضيته. لذلك فعملية التحريف في الإستمالات الدعائية تحدث عادة ليس عن طريق الكذب، ولكن عن طريق الحذف أو الرقابة.

والدعاية تظهر من خلال الرقابة في شكلين :

أ – السيطرة الإنتقائية على المعلومات لمساندة وجهة نظر معينة (الرقابة).

ب– التحريف المتعمد للمعلومات لخلق إنطباع مخالف لما جاء في مضمون المعلومات الأصلية.

أ - السيطرة الإنتقائية (الرقابة) : كانت الكنيسة الكاثوليكية تحظر قديماً على الكاثوليك قراءة أعمال كتاب كاثوليك أمثال جون ستيورات مل وهيوم، وجولد سميث، وستيرن، وفولتير، وستندال Stendhal. وكان على الطلبة أن يحصلوا على تصريحات خاصة لقراءة أمثال تلك الكتب المحظورة. يعتبر هذا العمل دعاية إنتقائية لأنه يتعمد إعطاء الجمهور وجهة نظر جزئية، أي غير كاملة عن العالم الذي يعيشون فيه.

وما من أحد يمكن أن يدعي أنه يعرف أي شيء عن الفلسفة ما لم يقرأ أعمال أولئك الفلاسفة. وحالياً يمارس هذا النوع من انسيطرة أو البرقابة على نطاق واسع، فتحظر نسبة كبيرة من الدول دخول مؤلفات معينة. أو تحظر الإشارة إلى بعض الموضوعات، إما بإصدار توجيهات أو ممارسة الرقابة بشكل مباشر.

ب- السيطرة من خلال الحذف : ونعني به إعطاء جزء من المعلومات بدلاً من كل المعلومات، وأفضل مثال لذلك "تلغراف بسمارك الشهير" من

أيمس في سنة ١٨٧٠ . فقد كان الفرنسيون يعارضون تولى ليبولد هو هنزولون البروسي للعرش الأسباني، بينما كان بسمارك يؤيد ذلك أو يرغب في تولية العرش الأسباني. وقد تقابل الملك وليم ملك بروسيا مع السفير الفرنسي في حديقة ايمس وناقشا المشكلة. وفي نفس الوقت أعلن ليوبولد الذي أثار ترشيحه مشاكل تنازله عن الترشيح لتجنب الحرب بين بروسيا وفرنسا. ولكن بسمارك الذي أراد الحرب، إستغل التلغراف الذي أرسله إليه الملك وليم عن محادثاته الودية مع السفير الفرنسي في حدائق ايمس، وحرف بعض الكلمات وأعاد نشر التلغراف ليجعل المقابلة الودية تبدو وكأنها تحد خطير. وقامت الصحافة من الجانبين تطالب بالحرب. وبهذا بدأت الحرب الفرنسية البروسية التي قتل فيها ١٤١ ألف رجل.

النموذج الثاني للدعاية من خلال الحذف نجده في تعمد المسئولين عن الدعاية للمسرحيات إلى إقتباس عبارات من مقالات كتبها النقاد حول تلك المسرحيات، والعمل على إبرازها في اللافتات الإعلانية لإعطاء إنطباع بأن الناقد يمتدح المسرحية في حين أنه كان ينتقدها. ينزع المعلن العبارات من الإطار الذي ظهرت فيه وبذلك يترك إنطباع مخالف للواقع.

وأشرنا في هذا الجزء إلى جانب آخر من الجوانب التي إرتبطت بالعمل الدعائي، وهو الميل إلى الكذب والتحريف المتعمد للحقائق. وأشرنا إلى أنه في الماضي لم يكن "مفهوم الحياد" معروفاً، ولم يكن من المجدي التحدث عن الدعاية من خلال الكذب، وكانت الحقيقة تحددها السلطة ولا تصل إلا للصفوة. فقد كان إخفاء الأسرار أمراً شائعاً، ولم يكن تشجيع الفكر الحر أمر مقبول، هذه الممارسات أصبحت غير مقبولة فقط بعد الحرب العالمية الأولى. وبشكل عام لا يستعين رجل الدعاية بالكذب كهدف في حد ذاته، ولكنه يلجأ لأي أسلوب يحقق له الفاعلية، وقد يقدم معلومات صحيحة ويقدم

على أعمال إنسانية لتحقيق هدفه مثل بناء المستشفيات والمدارس وتوزيع أجهزة راديو مجانية.

أشرنا أيضاً إلى أنه ليس كل العبارات غير الصادقة أكاذيب، فلابد أن تكون المعلومات غير صحيحة، ومن المعروف أنها غير صحيحة، وتقدم بنية التضليل لكي تعتبر أكاذيب كذلك أشرنا إلى أنه من الضروري لإكتشاف الأكاذيب وجود معلومات مسبقة لدى المتلقي عن الموضوع. وقلنا أن الكذب شديد الخطورة، ولذلك يلجأ رجل الدعاية للتحريف من خلال الحذف والرقابة.

سنتحدث الآن عن الجانب الآخر الهام الذي إرتبط بالرسالة الدعائية، وهو الإعتماد على الإستمالات العاطفية، وإستخدام الإيحاء لجعل المتلقين يقدمون على سلوك معين بدون إعطاءهم مبررات منطقية كافية للقيام بالسلوك.

ثالثاً: الدعاية وإستخدام الإستمالات العاطفية:

حينما يكون الهدف الذي توجه إليه الإستمالة الدعائية حيواناً فإنه لن يتأثر إلا من خلال عواطفه، ولكن حينما يكون الهدف إنساناً يمكن أن نفترض أنه قادر على وزن الأمور. وبهذا يمكن كمبدأ التأثير على الإنسان بإستمالة تفكيره. ولاشك أن نسبة كبيرة من الدعاية تسعى جزئياً للتأثير على عملية الفهم والتفكير. والدعاية الوحيدة التي لا تؤثر تماماً على الفكر هي صرخة الحرب التي تصدر عن الإنسان البدائي، لأنها مشابهة تماماً لما يحدث في عالم الحيوان.

فإذا كان التفكير أساسي للإنسان لا يجب أن يهمله رجل الدعاية أبداً. ولكن من الواضح أن التفكير يأتي في المرتبة الثانية من الأهمية عند رجل

الدعاية ويسبقه دائماً إستغلال العواطف. وإذا حاول رجل الدعاية التأثير على التفكير وحده لا يمكن أن نسمي نشاطه دعاية بأي مستوى من المستويات. فتعليم الطفل أن حاصل ضرب ٢ × ٢ = ٤، لا يعتبر دعاية بالرغم أن معرفة جدول الضرب قد يؤثر على سلوكه في المستقبل بطرق عديدة. ومعنى هذا أن الدعاية تعتمد إلى حد كبير على إستمالة العواطف، سواء كانت هذه الإستمالة مباشرة أو غير مباشرة. لكن حتى في هذه الحالة تواجهنا مشكلة صعبة في تصنيف بعض الحالات. على سبيل المثال الذي يعمل في مجال التبشير هو بشكل واضح رجل دعاية خاصة حينما يستميل من خلال الإجتماعات الدينية الحماس الديني القائم عند أفراد المجتمع الذي بخدمة. ولكن ماذا يحدث لو حاول أن يغرس فيهم الإيمان الحقيقي بالأساليب العقلانية؟ قد نتردد في القول بأنه نشاط دعائي. ولكن أكثر نماذج الدعاية الدينية شهرة تلك الموجهة «لنشر الإيمان» في القرن السابع عشر. كذلك إعتاد الطلبة الذين يدرسون الإعلان الإشارة إلى أن الإعلان يشجع المستهلك على الشراء، ليس فقط بإستمالة عواطفه ولكن أيضاً «بإعلامه» بما يقدمه البائع. فالعمل الدعائي يتطلب إستخدام كلاً من الإستمالات العاطفية والمنطقية. ولكن عادة يكون التركيز على الإستمالات العاطفية.

ولكن ما هي العواطف التي يؤثر عليها رجل الدعاية بشكل مباشر أو غير مباشر، الواقع أن رجل الدعاية يحاول أن يؤثر على كل العواطف، فيستغل المشاعر البسيطة مثل الخوف، والمشاعر المعقدة مثل الكرامة والرغبة في المغامرة وشغل المشاعر الرديئة مثل الأنانية والمشاعر الجيدة مثل الحب، واحترام الذات وحب العائلة... الخ.

وقد وفرت كل المشاعر البشرية في وقت أو آخر لرجل الدعاية مداخل للتأثير على الفرد وعلى أهدافه، والدعاية التجارية أو الإعلان تستميل أساساً عواطف الجشع والرغبة في الراحة والبخل والمكانة والطموح، وتعتمد

الدعاية الموجهة للجمهور في الداخل في زمن الحرب على مشاعر البطولة والحب العائلى، وكراهية العدو والخوف منه، والثقة في النصر النهائي، والإحساس بالشجاعة وحب المغامرة، بينما تحاول الدعاية الموجهة للعدو أن تزيد من الإحساس بالتشاؤم وعدم الثقة في قادته. أو في مساندة الدول الحليفة، ،المهم في هذه الحالة أن قوة الدعاية تتوقف على قوة المشاعر الموجودة. ومهمة رجل الدعاية الأولى جذب إهتمام جمهوره، وبناء إستعداد ذهني مهيئ لتلقي الرسالة. ولذلك يمهد رجل الدعاية للحملة من خلال الإعلانات واللافتات قبل شن الحملة الكلية. وقد يلجأ رجل الدعاية لجذب الإنتباه إلى رسالته التي تتنافس مع المنبهات الأخرى إلى طرق غير عادية مثل: الإحتفالات الضخمة مثل تلك المتصلة بالإنتخابات الأمريكية أو مواكب الحزب النازي في نور مبرج التي خلقت إنطباعات بالقوة التي لا تقهر.

وبالطبع فإن الأمثلة اليومية مثل ظهور فتاة جميلة مع شاب أنيق في إعلان للسجائر، هي مجرد أمثلة لمحاولة لفت الإنتباه، ولكنها أيضاً تجعل الفرد المشاهد أكثر إستعداد لتقبل الرسالة الإعلامية.

والإستعانة بالعواطف ليس مجرد شيء يضاف إلى الدعاية ليجعلها مقبولة أكثر بل هي أساسية لعملية الدعاية. أما النقاش العقلاني غير العاطفي فيستخدم أسلوباً مختلفاً تماماً، فحينما جعل سقراط تلاميذه يتوصلون للحقيقة بأنفسهم من خلال طرح الأسئلة بدلاً من تقديم الإجابات الجاهزة على المشاكل التي أثارها الطلبة، لم يكن قطعاً يقوم بالدعاية، بالرغم من أن وجهات نظر طلبته تغيرت خلال هذه العملية. فرجل الدعاية لا يشترك في جدال حقيقي، لأن إجاباته تحدد مسبقاً، ويترتب على هذا أنه إذا كانت الدعاية تحاول أن تغير الفكر والرأي، فإنه لا يتحقق كل تغيير في الفكر بالدعاية. ولكن إذا كنا سنستخدم التهديد أو التخويف لتحويل الناس، فهذا

أسلوب مناقض لأسلوب سقراط، وأي شخص يعمل على تحويل الناس عن معتقداتها الخاطئة ويهاجم تلك المعتقدات ويعمل على ترويج ما يرى أنها مذاهب أو معتقدات صحيحة هو رجل دعاية. يشير هذا إلى مبدأ أو قاعدة هامة جداً. وهي أنه لا يوجد دعاية بدون وجهات نظر بديلة. ولهذا لا يعتبر تعليم معتقدات مقبولة من الجميع في لحظة معينة دعاية. فلابد للدعاية من وجود بديلات، ولكن قد تكون هناك دعاية لإنهاء ممارسة معينة، أو إيقاف سلوك بدون أن يحل مكانه سلوك آخر، أو بديل آخر كما يحدث حينما تسعى وزارة الصحة لإقناع الناس بالإمتناع عن التدخين، ولكن حتى في هذه الحالة البديل هو إقناع الذين يدخنون بمزايا عدم التدخين. المهم أن "أسلوب تغيير الفكر" هو الذي يحدد ما إذا كان العمل دعاية أم تعليم.

الإيحاء: العامل الأساسي في كل أنواع الدعاية هو الإيحاء. وقد أشرنا من قبل ونحن نتحدث عن تعريف "دوب" للدعاية إلى مفهوم الإيحاء. وذكرنا أنه التأثير على الإتجاهات السابقة بمنبه معين، بحيث يعدل هذا المنبه تلك الإتجاهات، أو يؤدي إلى تكوين إتجاه جديد. والإيحاء هو أيضاً محاولة لجعل الآخرين يقبلون رأياً معيناً بدون إعطاء مبررات كافية أو منطقية لقبوله. فبالرغم من إعتقادنا أن المنطق يوجه أعمالنا إلا أن هناك ما يشير إلى أن دور المنطق ربما كان أقل أهمية في صنع القرار أو التأثير على السلوك. وسوف نناقش هذا الجانب غير العقلاني في صنع القرار تحت اسم «الإيحاء». فالإيحاء بهذا المعنى يشير إلى الطريقة التي يتم بمقتضاها الوصول إلى الرأي، ولكنه لا ينطبق على الرأي نفسه.

ويمكن أن نقول أن "الإيحاء" يصبح سلاحاً فعالاً في الظروف التالية :

أ – في مرحلة الطفولة.

ب- حينما يعطي رجل الدعاية إنطباعاً بأن ما يقوله يتفق مع إتجاهات الفرد وآرائه.

جـ- حينما لا يكون لما يقوله رجل الدعاية أهمية كبيرة للفرد، أو يشكل تهديداً لإتجاهاته.

هـ- حينما يستخدم رجل الدعاية إستمالة السلطة.

د - حينما يستخدم رجل الدعاية الغريزة الإجتماعية. فالناس أكثر إستعداداً للإقناع في الزحام.

أ - إرتفاع الإستعداد للإيحاء في مرحلة الطفولة: أوضح الكاتب الإنجليزي Wilfred Trotter كيف يمكن أن يصبح الإستخدام المتعمد للإيحاء سلاحاً سياسياً يعاون على تعميق وعي الأفراد داخل الجماعة. وتظهر الأبحاث "أن الإستعداد للإقتناع يزيد من سن الرابعة إلى السابعة أو الثامنة"، ثم يقل بعد ذلك بشكل ثابت بازدياد العمر. يجعلنا هذا نستنتج أن الإستعداد للإقناع مرتبط بإكتساب القدرة على إستخدام اللغة، والقدرة على الإتصال، وأن هذا الإستعداد يستمد قوته العاطفية من الخضوع للسلطة الأبوية. فقبول كلمات الآباء بدون تساؤل يصل إلى قمته خلال تلك السنوات، ثم تحدث المناعة التدريجية ضد الإيحاء السريع بدرجات مختلفة، حينما يكتشف الطفل أن والديه لا يعلمان كل شيء، أو لا يقدران على كل شيء. وبإرتفاع العمر يصبح من السهل التحكم في الأفكار، والإستجابات الموجودة أكثر. كما تصبح تلك الأفكار والإستجابات أكثر ثباتاً. وحينما يبني الفرد أنظمة أفكار أو معتقدات ويجعلها أساساً لسلوكه يدافع عنها ضد أي هجمات وينخفض إستعداده للإيحاء.

ب- إستخدام العواطف والإتجاهات القائمة: ما من فرد يستطيع أن يخلق

عواطف ليست موجودة، وليس أمام رجل الدعاية إلا أن ينشط الإتجاهات الملائمة لهدفه من بين جميع الإتجاهات التي لدى الجمهور. وكما قال الدوس هاكسلي Aldous Huxley يستخدم رجل الدعاية الإتجاهات القائمة أصلاً لأن الحفر في الأرض التي ليس فيها ماء يضيع هباء. هذا صحيح بالنسبة للصحفي أو رجل الدعاية. فقد يوضح الأفكار التي تشكل العقل الجماهيري وتتسم تغير الوضوح ويجعلها أكثر دقة. وبهذا يحقق نجاحه.

وكما قلنا من قبل تتأثر الدوافع الأساسية للإنسان بإثارة العواطف، لذلك يستعين رجل الدعاية بالحب والغضب والخوف، والأمل والإحساس بالإثم، ومشاعر أخرى عديدة لتحقيق هدفه. وفي الأصل قد يرغب رجل الدعاية في إثارة الرغبة في شيء ما، وفي مرحلة متأخرة قد يقترح أن لديه وحده الإمكانات لإشباع هذه الرغبة. وقد يستغل مشاعر الإحساس بالنقص أو الإثم لجعل الفرد يرغب في «الإقدام على السلوك الصحيح». فأصحاب محلات الورد على سبيل المثال لكي يرفعوا مبيعاتهم إبتكروا فكرة عيد الأم، وذلك لكي لا يظهر الفرد حبه لأمه فقط بإرسال باقة من الورد، ولكن أيضاً لكي يشعر أولئك الذين لا يفعلون ذلك بالخجل من أنفسهم. والمعروف أن "المشاعر البشرية تصبح أشد عمقاً حينما تحبط". فإستعداد الناس للإيحاء ينخفض حينما يسعون أو يعملون للحصول على الطعام والمأوى. ولكن الإحباط إصطلاح نسبي، وهو خدعة دعائية أخرى شائعة لخلق الإحساس بأن طلبات الفرد لا تستجاب مهما كان مستريحاً. وعلى سبيل المثال: «لماذا لا يوجد حمام سباحة في منزلك مثل ذلك الموجود في منزل جارك».

ويلجأ رجال الدعاية باستمرار إلى توجيه اللوم إلى «كبش فداء» ينسبون إليه كل المشكلات التي يعاني منها المجتمع، على سبيل المثال: شنت النازية حملات ضد اليهود وضد حكم «طبقة الأغنياء» Plutocracy وبهذا نجحت

في إختيار الأهداف التي توجه إليها الكراهية بشكل بدعم الإتجاهات القائمة وحققت بذلك هدفين :

١ – وجهت العداء بعيداً عن الحزب النازي.

٢– زادت مشاعر التضامن داخل الجماعة، وبهذا إرتفعت الروح المعنوية عند أعضاء الحزب.

وهناك دائماً ميل للتحرر من الإحساس الطبيعي بالإثم الذي يحدث حينما يتم إسقاط الإحساس الكلي بالإثم بين المواطنين في الدولة على عدو خارجي. وبنفس الأسلوب يتم التعامل مع الإحساس بالكراهية والإستنكار الذي قد يمزق عادة الوحدة الإجتماعية داخل الدولة.

إن تحقق هذا يصبح كل فرد على إستعداد لتقديم المعونة، ويصبح أكثر تسامحاً وأكثر عطاء، وتنخفض معدلات الإنتحار والأمراض العصبية، ويتمكن الفرد من تحويل عدوانه الكامن نحو نفسه إلى جماعات خارجية، ويصبح لكثير من الأفراد العاديين الذين يشغلون مناصب تسبب إحباطاً، أو العاطلين الذين يعانون من إحباط يرجع سببه لظروفهم العائلية، يصبح لحياة أولئك جميعاً هدف جديد وربما عمل جديد وأصدقاء جدد، وبالتالي يتحررون من الروابط العائلية التي يتحملونها رغماً عنهم.

ومن المعروف أنه في هذه الظروف العصيبة تعمل السلطة السياسية على إخفاء المعلومات والحقائق، وتفرض الرقابة مما يؤدي إلى إنتشار الإشاعات. ولذلك تلجأ الحكومات لتعويض هذا الجانب السلبي إلى تكوين فرق عسكرية وتؤلف الأغاني الوطنية وتلقى خطب لجعل الناس يشعرون بالسعادة. ويعمل رجال السياسة على تأكيد أن قضية الوطن عادلة. وبالرغم من أن تلك المشاعر تقوي أو تضعف بتغيير حظوظ كل جانب، إلا أننا يمكن أن نقول

أنها تعتبر من الأسباب التي تفسر لماذا يرغب كثير من الرجال والنساء لا شعورياً في الحرب. وقد إعترف الكثيرون بعد الحرب العالمية الأولى أن حياتهم كان لها معنى. وكانت كاملة حينما كانوا يقاتلون الألمان. فقد زالت كل الشكوك وارتفعت بشكل واضح مشاعر الكراهية البدائية نحو جماعة العدو والحب تجاه الجماعة التي ينتمي إليها الفرد. بالإضافة إلى ذلك أصبح في الإمكان التركيز بلا تحفظ على القيام بنشاط واحد، وتعريف الذات من هدف واحد عظيم يطغي تماماً على كل الأهداف الصغيرة وعلى الأنانية. بهذا يتكاتف الجميع حول هدفهم ويصبح للأشياء والأحداث معنى لم يألفوه من قبل. وقد جعلت هذه الظواهر عالم التحليل النفساني سيجموند فرويد يفترض، خاصة بعد سنة ١٩١٨، وجود غريزة للتدمير أو غريزة الموت. قال فرويد: «وفقاً لهذه النظرية هناك حافزين لهما نفس القوة، «حافز المحافظة على الحياة» أو الـ Eros وحافز «التدمير» غير المنطقي، أو الموت أو الـ Thantos. إذا تحول حافز الموت أو تم توجيهه نحو أهداف خارجية فإنه لا يظهر في شكل الرغبة في تدمير الذات. بإختصار، فإن النظرية المتصلة بغريزة الموت أو التدمير تؤكد أننا يجب أن ندمر الآخرين حتى لا ندمر أنفسنا.

ولا تشير النظرية إلى عدم إمكانية تجنب الحرب، ووفقاً لهذه النظرية هناك طرق كثيرة نستطيع أن ندمر من خلالها أنفسنا أو الآخرين سواء سيكلوجياً أو مادياً، بشكل كامل أو بشكل جزئي (مثال لذلك شعور الجماعات بالكراهية أو التحيز نحو الآخرين). تدمير الذات يظهر في إدمان المخدرات وشرب الخمر، أو كثرة الحوادث التي يرتكبها الإنسان. ولكن كل هذه الأمور لا يحتمل وفقاً لفرويد - أن تجنب البشر شن الحروب إلا إذا وجدت قوة ضخمة جداً، كما يمكن أن يحدث في حالة تسليح الأمم المتحدة لمنع الإشتباكات والحروب.

بالطبع تثير نظرية فرويد هذه الإحساس بالإنقباض، ولم تحظ بقبول عام. ولكن ربما نفسر تحول العداء الموجه إلى الخارج إلى الجماعة نفسها حينما تتوقف الحرب الفعلية، أو حينما يتحول الحماس إلى ملل حينما يتضح أن الطرف الذي نناصره لا يحقق النصر، حينئذ تبرز كثير من الظواهر السيكلوجية السلبية مثل تفكك الوحدة الوطنية وظهور الصراع الطبقي مرة أخرى، وتفكك وإنقسام الجماعات التي تحالفت في الماضي، ورجوع الإحساس بالإثم لما حدث في الحرب. كل هذه الأمور هي نتائج الحروب وهي تظهر بعد إنتهاء الإشتباكات، وقد لاحظناها أكثر من مرة في عصرنا الحديث.

الهدف الأساسي من الدعاية بصرف النظر عن الأسلوب الذي يستخدمه كل جانب هو العمل على بناء إتجاهات تضامن وتماسك داخل الدولة أو الجماعة In-group وبناء إتجاهات الكراهية نحو العدو كجماعة خارجية Out-group تشكل خطورة أو تهديداً للمجتمع.

ونتائج هذا الأسلوب على الفرد مؤكدة، خاصة حينما يواجه الإحباط والتوتر. فالنظرية التي تقضي بتصنيف القضايا على أنها – أبيض وأسود، طيبة وشريرة، لا تؤدي فقط إلى تعاظم الكراهية ضد العدو، ولكنها تعمل أيضاً على إزالة الإحساس بالإثم حينما نتصرف بشكل ينم عن قسوة، لأن هذا الأسلوب يؤدي إلى إسقاط مشاعرنا الشريرة على العدو، أو نسبتها إلى العدو مما يرفع روحنا المعنوية ويزيد إحساسنا بالتضامن والتماسك ضده. فما من شيء مثل الحرب يعمل على تحطيم حواجز الطبقة، أو أية حواجز إجتماعية ودينية، وتعمل على خلق مشاعر الصداقة والتعاون داخل الدولة. فكل العداء أو الإستنكار الذي كان موجهاً في الماضي إلى الداخل يتحول ويوجه إلى العدو الخارجي. فقط في المراحل الأخيرة من القتال الخاسر أو بعد تحقيق الإنتصار يبدأ التفكك في الظهور مرة أخرى.

لذلك سادت خلال الحرب العالمية الأولى المشاعر والأحاسيس الوطنية ضد المشاعر الماركسية الدولية التي وحدت حتى ذلك الوقت البروليتاريا في فرنسا وألمانيا. وقد سادت تلك المشاعر القوية وطغت على الإتجاهات المساندة لألمانيا في بريطانيا والولايات المتحدة.

جـ- إستمالة السلطة: من المعروف أن الفرد يعتاد من طفولته الخضوع للوالد أو بديل الوالد. فنحن كبشر مهيئين بشكل خاص للإستماع إلى الأفراد الذين يشغلون مناصب هامة، ونميل إلى تقليدهم والسير على خطاهم. الميل لتقليد الناجحين مرتبط بالرغبة في الوصول إلى مناصب السلطة والمكانة، لذلك تستغل الدعاية التي توجه إلى جماعات عمر مختلفة إستمالة السلطة لإقناع الجماهير. والإيحاء بحكم طبيعته إستمالة للسلطة التي قد تكون دينية أو مرتبطة بشخصية سياسية بارزة، أو شخصية علمية أو مهنية. ويستغل المعلنون بشكل خاص إستمالة السلطة لبيع سلعهم التي يجعلون الخبراء أو ذوي الشأن يمتدحونها (مثل كبار الفنانين أو لاعبي كرة القدم).

وتظهر عملية الإيحاء من خلال إستمالة السلطة في التجربة التي قام بها إثنان من علماء الإجتماع الأمريكيين. ففي مناسبتين منفصلتين تعرض مجموعة من طلبة المدارس الثانوية والجامعة لجزء من السموفينية الأولى "لبراهمز" وقيل لهم أن الأسطوانة الأولى أفضل في توزيعها الموسيقي من الأسطوانة الثانية التي سيسمعوها فيما بعد. وعند تقديم الأسطوانة (نفس الأسطوانة) مرة ثانية، قيل لهم أنها تقليد للمعزوفة العالمية ولكن ينقصها الجمال وحسن التوزيع. وقد قبل ٩٦ ٪ من الطلبة الحكم الذي سمعوه ونسب للخبراء، وقرروا أن الأسطوانتين مختلفتان. وأشار ٥٩ ٪ منهم إلى أن الأسطوانة الأولى أفضل من الثانية، بينما إمتنع ٢١ ٪ عن إصدار أي حكم، ولم يدرك سوى ٤ ٪ أن الأسطوانتين متماثلتان. أي قبل الغالبية وجهة نظر الخبراء.

د - إستمالة الغريزة الإجتماعية عند الفرد : يستطيع رجل الدعاية أن يستخدم الإيحاء لتحقيق هدفه من خلال إستخدام الغريزة الإجتماعية لدى الإنسان. فأغلب الناس تخاف من العزلة الإجتماعية والفكرية، وتخشى فقدان حب ومساندة الآخرين. لهذا يميل الإنسان للسير خلف القطيع أو تقليد الآخرين. فإذا تحدث رجل الدعاية كممثل للجمهور واعتبر نفسه واحداً من الجمهور إزداد تأثيره.

وقد إستغلت فكرة «إستبداد الأغلبية» التي كان يخشاها جون سيتوارت ميل J. S. Mill كمبدأ لتوجيه الدعاية. فقد اعتبر المفكر الإيطالي Castano Mosco من تكنيكات الدعاية الشائعة تصوير الفرد المستقل فكرياً على أنه عدو خطير لتضامن المجتمع ولوحدته وأمنه، فالفرد الذي لا يرضخ والذي يبدي دلائل التفكير المستقل قد يتهم بعدم الولاء أو الخيانة أو التخريب.

والمعروف أن «غريزة القطيع» التي تدفع الفرد للخضوع، هي من السمات التي تميز المجتمعات البشرية، ديمقراطية كانت أو ارستقراطية، وهي معروفة من قديم الزمن، ولكنها أصبحت سياسياً هامة في السنوات الأخيرة. ومن أجل النقاش يمكن أن نقول هنا أن «القطيع يتكون من جماعات كبيرة من الأفراد يهتم بها رجال الدعاية سواء أكانوا ينتمون إلى جماعة إقتصادية أو إجتماعية أو سياسية أو حتى كل سكان الدولة. فالإستمالة التي تستغل روح القطيع هي بشكل أو بآخر إستمالة سلطة تعتمد على فكرة أنه ما دام الجميع يفعلون ذلك من يتصرف بشكل مختلف لا ينتمي إلى الجماعة.

ولقد كان "جوستاف لوبون" أول من أشار في عام ١٨٩٦ إلى حقيقة أنه مهما كانت نوعية الأفراد الذين يكونون الزحام، ومهما كانت جوانب التشابه أو عدم التشابه في نمط حياتهم ومهامهم وشخصيتهم وذكائهم، إلا أنهم يضمهم جميعاً زحام يجعلهم تحت رحمة نوع من العقل الجماعي الذي

يجعلهم يفكرون ويعملـون بأسلوب مختلف تماماً عما قد لا يفكر فيه الفرد أو يشعر به أو يعمله وهو في حالة عزلة[1].

وقد فسر "لوبون" أسباب ذلك فقال :

١- الشعور في الزحام بالقوة التي لا تقهر، والتي تجعل الفرد أكثر بدائية وأقل عرضة لسيطرة ضميره أو الخوف في العقاب.

٢- إنتشار العدوى أو التقليد بين أفراد المجتمع في الزحام.

٣- إزدياد الإستعداد للإيحاء عند الفرد في الزحام.

ولكن ضياع هوية الفرد حينما يفقد نفسه في الزحام يجعله يلاحظ سلوك الآخرين، وهو يؤمن بأنه قادر على أن يعبر بأمانة عن المشاعر التي يكبتها في الظروف العادية، ويقوم بالسلوك الذي يرغب فيه. ولكن باستثناء ذلك مازال وصف لوبون صحيحاً. فالفرد المنعزل عندما يصبح عضواً في الزحام ينعم عادة بالإحساس بالحرية من القيود والإحساس بالسلطة، وقد يعبر عن وجهات نظره، أو يقوم بأعمال قد يخجل منها في ظروف أخرى.

أشرنا في هذا الجزء إلى إستعانة رجل الدعاية بالعواطف للتأثير على جمهوره، وإستخدام الإيحاء بما في ذلك إستغلال الإتجاهات القائمة وإستخدام إستمالة السلطة وغريزة القطيع. وسنتحدث الآن عن جانب آخر من جوانب الدعاية، وهو إستخدام الإقناع بدلاً من العنف والرشوة كعنصر أساسي للعملية الدعائية.

رابعاً: الدعاية والتركيز على الإقناع:

تعمل الدعاية على الوصول للسلوك المرغوب فيه من خلال الإقناع. أي

---

(1) A. C. Breown, **Techniques of Persuation: From Propaganda to Brainwashing** (England, Penguin Books, 1972), pp. 91 - 92.

أن معنى الكلمة لا ينطبق على محاولات التأثير من خلال القوة أو القهر. فالفرد الذي يدفع العبيد لأداء أعمال معينة ليس رجل دعاية بالمعنى المألوف، والبوليس الذي يستخرج المعلومات من ضحيته بالتعذيب ليس رجل دعاية. ولكن من الصعب أحياناً فصل الدعاية عن القهر، وتحديد معنى إصطلاح الدعاية. فحدود «القهر المعنوي» واسعة النطاق. وقد تدفع الأفراد للإقدام على سلوك لا يتفق بالمرة مع رغباتهم، وذلك بإستخدام التهديدات والضغط الإجتماعي أو بمجرد المثابرة على التكرار. قد توصف العملية التي يتحقق من خلالها ذلك على أنها دعاية وفي أحوال أخرى يطلق عليها صفات أخرى. المهم أنه من الصعب رسم خط فاصل محدد بين العمليتين. وقد يقال أن الأرملة التي أغرت القاضي غير العادل «بالحاحها» على منحها ما هو حق لها، قد حققت هدفها بالدعاية. ولكن من ناحية أخرى إذا حققت هدفها بإختطاف ابن القاضي والإحتفاظ به رهينة، هل نصنف سلوكها تحت فئة القهر أم الدعاية؟، حتى بالرغم من أنها ربما لم تستخدم القوة المادية ضد القاضي نفسه، وربما ذهب الطفل برضاه معها. حينما نستخدم التهديدات كوسيلة للتأثير على السلوك هل يصنف ذلك على أنه دعاية أم يعتبر إجباراً وقهراً؟ يتوقف ذلك على ما إذا كانت التهديدات ستنفذ أم لا.

إذا لم يستجب الفرد الذي يوجه إليه التهديد بالشكل المطلوب منه، وإذا كان هناك من الأسباب ما يدفعنا إلى إفتراض أن التهديد سينفذ، فإن العملية تقترب من القهر أو الإجبار، ولكن إن لم يكن ذلك هو الوضع فيمكن إعتبارها «مجرد دعاية» أو تهويش. ولكن الضحية نفسه أو الفرد المستهدف لا يكون على يقين أبداً بالنسبة لإحتمالات تنفيذ التهديد. ولهذا قد يشعر أن عليه ضغطاً حتى إن لم يكن الأمر كذلك في واقع الأمر.

ولقد كان التخويف أو الرعب نفسه من أقدم أشكال الحرب النفسية. فقد

كانت القبائل المتحاربة قديماً تطلي أجسام محاربيها ووجوههم بالألوان لبعث الرعب في صفوف أعدائها. وقد إستغل النازيون سلاح الرعب بشكل فعال. فقد عملوا على سبيل المثال قبل غزوهم للنرويج على التحقق من مشاهدة المسئولين النرويجيين لفيلم عن الحملة البولندية. أظهر ذلك الفيلم أهوال الحرب الآلية وصفوفاً لا تنتهي من الدبابات والعربات المصفحة، كما ظهرت المدن والقنابل تنهال عليها مثل المطر، والقتلى من النساء والأطفال مع ضوضاء وتحرك سريع للمناظر تعكس بوضوح فظاعة الحرب الحديثة[1].

وكان الهدف من هذه الأفلام تخويف المسئولين في النرويج حتى تستسلم بدون قتال. فعلت إسرائيل نفس الشيء في قتالها ضد العرب، خاصة بعد حرب عام ١٩٦٧. من ناحية أخرى يدخل ضمن مفهوم الدعاية إستخدام كل الأساليب التي تضمن «تحقيق الأهداف» أو النمط المطلوب للسلوك. فمن الواضح أنه في الإمكان إغراء الناس للتصرف بشكل معين بتقديم المال إليهم سواء في شكل أجور أو مرتبات أو عمولات أو في شكل رشاوى مالية أو إجتماعية أو شرفية. ولكن إن تم الإعتماد على هذا الأسلوب فلا يمكن أن نسميه دعاية. ويمكن أن نصنف تقديم وعود بالجزاء على أنها دعاية إذا كان الفرد يهدف إلى تحقيق السلوك بالوعود فقط ولا ينوي في واقع الأمر تنفيذ تلك الوعود.

المعروف أن بعض الدول تلجأ إلى منح المؤسسات الصحفية في الدول الأخرى رشاوى. لكي تؤيد وجهة نظر معينة. وقد تكون تلك الرشاوى مصدراً دائماً للرزق بالنسبة لبعض الصحف الصغيرة، ومثال لذلك تقديم إيطاليا رشاوى أو معونات للصحف الباريسية في الفترة التي فرضت عليها

---

(1) Qualter (1965) op. cit., pp. 117 - 118.

عصبة الأمم عقوبات[1]. وإذا قدم رجل الدعاية وعوداً لن تنفذ يمكن في هذه الحالة أن يصنف عمله (مثل التهديدات التي ليس هناك ما يسندها من القهر المادي) على أنه دعاية بالرغم من أن الضحية أو الفرد المستهدف لا يعرف ذلك أو يدركه، أي قد لا يعرف الفرد أن الوعود التي تقدم لن تنفذ. فالتهديد بالعقاب أو الوعد بالجزاء حينما لا تكون هناك إحتمالات لتنفيذها تعتبر دعاية. بهذا العامل الأساسي في رسالة رجل الدعاية على خلاف الإجبار من ناحية أو الرشوة أي دفع المال من ناحية أخرى، يعتمد على «الإتصال» أي الإقناع وليس على توقيع العقوبة أو منح المكافآت، فالتأثير على سلوك المطية بضربها ليس دعاية كذلك إغراء «المطية» بالطعام ليس دعاية. ولكن إذا صرخ صاحب المطية فيها بلهجة تنطوي على تهديد أو حاول التأثير عليها بالكلمات المنغمة أو الأصوات العالية حينئذ تنطبق كلمة دعاية أكثر على عمله. في هذه الحالة وهذه هي النقطة التالية التي يجب أن نلاحظها ليس هناك ما يدفعنا إلى قصر مفهوم الدعاية على الإتصال بين البشر. فالإصطلاح بأوسع معانيه يمتد ليشمل جميع المخلوقات. وبالرغم من أننا قد لا نستخدم كلمة دعاية للإشارة إلى محاولات التأثير على كل المخلوقات إلا أن الحيوانات هي أيضاً أهداف للدعاية حينما تطمئن أو تخاف من الكلمات أو الحركات التي يقوم بها البشر الذين «يتصلون» بها. وقد تقوم الحيوانات نفسها بالدعاية. فالقطة قد ترفع ظهرها «وتزوم» حينما ترى كلباً. والأوزة قد تصدر أصواتاً محذرة حينما يقترب شخص غريب منها، في هاتين الحالتين القطة والأوزة يقومان بالدعاية تماماً مثل الهندي الأحمر الذي يطلي وجهه بطلاء الحرب قبل أن يبدأ المعركة ليخيف عدوه، أو الدكتاتور في زمننا الحديث الذي يقدم عرضاً عسكرياً للمعدات القتالية مثل الدبابات والمدافع والوحدات

(1) Mackenzie (1939) op. cit. p. 20.

العسكرية على الحدود مع جاره الضعيف. يحاول كل منهم أن يؤثر على السلوك ليس بالقوة أو بالعنف بهذا المعنى وليس بالرشاوى، ولكن من خلال الإتصال المباشر أي باستمالة عواطف أولئك الذين توجه إليهم الدعاية.

بإختصار يمكن أن نقول: أن رجل الدعاية قد يعد بالمال أو يهدد بالعقاب أو قد يشير إلى المال الذي تراكم وإلى العنف الذي عانى منه الآخرين، ولكنه لا يقوم كرجل دعاية فعلاً بتقديم رشوة أو توقيع عقاب أو ممارسة العنف، فرجل الدعاية يخلق فقط الظروف التي تجعل الآخرين يرغبون في ظلها في عمل ما يريده.

تحدثنا في الصفحات السابقة ونحن نحاول تعريف الدعاية عن :

١- الدعاية والفرق بينها وبين التعليم.

٢- الدعاية ومراعاة الصدق أو إستخدام الأكاذيب وإستعانة رجل الدعاية أساساً بالرقابة والحذف.

٣- الدعاية وإستخدام الإستمالات العاطفية.

٤- الدعاية وإستخدام الإقناع بدلاً من القهر والرشوة.

بعد هذه الخلفية أصبحنا قادرين على تحديد المتغيرات الأساسية في العمل الدعائي وتقديم تعريف أفضل للعملية الدعائية.

عناصر الدعاية:

التعريف الذي سنقدمه يغطي نشاط أولئك الذين نعتبرهم من رجال الدعاية، ويحدد الجوانب المشتركة في ذلك النشاط ويستبعد ما عدا ذلك. يقول التعريف: إن الدعاية هي محاولة متعمدة من فرد أو جماعة بإستخدام وسائل الإعلام لتكوين الإتجاهات أو السيطرة على الإتجاهات أو تعديلها عند

الجماعات وذلك لتحقيق هدف معين. في كل حالة من الحالات يجب أن يتفق رد الفعل مع هدف رجل الدعاية.

أي أن العناصر الرئيسية في التعريف هي :

١- المحاولة المتعمدة.

٢- تكوين الإتجاهات والسيطرة عليها وتعديلها.

٣- توجه للجماعات وليس للفرد.

٤- تستخدم وسائل الإتصال (الإقناع).

٥- تحقيق هدف محدد.

أولاً: محاولة متعمدة: الذي يميز الدعاية عن أوجه النشاط الأخرى هو تعمد الإقناع. فرجل الدعاية يروج متعمداً لفكرة ما أو سلوك معين للسيطرة على الإتجاهات. معنى هذا أن أي عبارة أو كتاب أو لافتة أو حتى إحصائيات مجردة سواء كانت صادقة أو غير صادقة، منطقية أو غير منطقية إن قدمها فرد ما بتعمد السيطرة على الإتجاهات أو تعديلها تعتبر مادة دعائية[1].

ثانياً: تكوين الإتجاهات أو تعديل الإتجاهات: الدعاية هي محاولة لتكوين إتجاهات الجماعة والسيطرة عليها أو تعديلها. وهناك إفتراض أساسي في كل محاولات السيطرة على الرأي العام، وهو أن «الإتجاهات» هي التي تحدد جزئياً رد الفعل في ظروف محددة. ويحاول رجل الدعاية متعمداً السيطرة على التأثيرات الخارجية لتكوين إتجاه، ربما جديد، حيال ظرف جديد أو قديم أو إستغلال إتجاهات سابقة لخلق إتجاه جديد، ومواجه القوى التي تسعى

(1) Qualter (1965) op. cit. pp. 25 - 29.

لتمزيق المجتمع وتدمير تضامنه وإتحاده. وقد يسعى أحياناً لتغيير إتجاهات غير مرغوب فيها، وتكوين إتجاهات مؤيدة لقضيته.

والهدف من الدعاية قد يكون إيجابياً أو سلبياً. وفقاً لما يتطلع رجل الدعاية إلى تحقيقه. فقد يسعى إلى تغيير سلوك المتلقي ولولا مساعيه لما تغير ذلك السلوك، أو قد يسعى لمنع الفرد من الإقدام على سلوك.

وهناك نوع خاص من الدعاية السلبية تسمى "دعاية مضادة". وينطبق هذا الإصطلاح حينما يكون التغيير المتوقع على سلوك المتلقي الذي يرغب رجل الدعاية في منعه هو نفسه نتيجة لدعاية إيجابية من مصدر آخر. والمثال على ذلك حالة الحرب. حينما يحاول العدو أن يضعف الروح المعنوية للمواطنين، وتشن حكومة الدولة حملة للمحافظة على الروح المعنوية لمواطنيها، أو حينما يرفع منتج لسلعة معروفة ومستقرة المخصصات الإعلانية نتيجة لمنافسة سلعة أخرى ومحاولتها غزو أسواقه. ولكن ليس من الضروري أن تقتصر الدعاية السلبية فقط على الدعاية المضادة. فهذه الدعاية قد لا تظهر نتائجها على سلوك الفرد المستهدف، إلا حينما يكون هناك تهديد بظهورها من مصادر أخرى غير رجل الدعاية. وبهذا قد يؤدي تغيير «الموضات» أو النظريات الصحية إلى زيادة عدد الناس الذين يتوقفون عن إرتداء قبعات، وقد يدفع هذا منتجي القبعات إلى شن حملة دعائية. أو قد تشن بعض الكنائس حملة لترغيب الناس في الذهاب إلى الكنيسة. وما من حملة من تلك الحملات يمكن إعتبارها «دعاية مضادة» بالرغم من أن لها طبيعة سلبية وليست إيجابية لأنها تهدف لمنع شراء وليس إلى تحقيق التغيير على سلوك الجمهور المستهدف.

ثالثاً: الدعاية توجه للجماعة: الدعاية توجه أساساً إلى الجماعة وليس إلى الفرد كفرد. وعلينا أن نشير إلى أنه ليس هناك إختلاف أساسي بين

جهود فرد لإقناع فرد آخر، أو جهوده لإقناع طبقة أو جماعة ولكن إصطلاح الدعاية يشير عادة إلى التأثير على جماعة. والدعاية لها مغزى إجتماعي، لأنها تنطوي على محاولة للسيطرة على جماعات كبيرة مثل «الشباب»، «الطبقة العاملة»، أو «الأمة» نفسها. وليست هناك إشارة إلى حد أدنى أو حجم معين للجمهور لإعتبار الرسالة التي تروج لموضوع ما، دعاية، حيث أن الدعاية هي مجهود موجه أساساً من أقلية لإستمالة جماعات أكبر لها أهمية عند رجل الدعاية.

وبالرغم من أن رجل الدعاية يهتم أساساً بالإقناع الواسع النطاق، لا يجب أن نستنتج أنه يتحدث دائماً مع الناس، بشكل مباشر. ففي أحوال كثيرة يتحقق أهداف رجال الدعاية بشكل فعال لو نجحوا في التأثير على قادة الرأي، سواء في الجماعات المنظمة أو في المجتمع بشكل عام. بهذا بينما قد يحاول غالبية رجال الدعاية التأثير على الجمهور قد يرتب بعضهم حفل عشاء لمحرري الصحف المحلية بهدف التأثير عليهم. وتوجه نسبة كبيرة من الدعاية في زمن الحرب أو دعاية الحرب الباردة إلى جماهير على درجة عالية من التخصص مثل رجال الصناعة، والأساتذة، العلماء.... الخ. وتتمتع كثير من الجماعات المهتمة بحكم طبيعتها بقدر محدود من الشعبية وتعمل على التأثير على أقلية من المثقفين أو الأثرياء أو الأفراد الذين لهم أهمية سياسية. ولكن الهدف العام في أغلب الأحوال التأثير على عدد كبير من خلال التأثير على القلة من الذين يقودون المجتمع.

ومهما كان مفهوم الجمهور الكبير Mass Audience غير دقيق إلا أنه هام لفهم الدعاية، فجمهور رجل الدعاية مكون من الجماعات الكبيرة والمتنوعة المدركة لشخصيتها، والتي يشعر أفرادها بالإنتماء والتوحد داخل الجماعة ويفهمون الإستمالات المتصلة بمصلحتهم المشتركة، ويعملون على

الإستجابة عليها، ولكن علينا أن نشير إلى أن الوعي بمكانة الفرد أو دوره هام لنجاح الدعاية. وبالرغم من أن رجل الدعاية يتحدث بشكل مباشر إلى الجماعة إلا أنه لن ينجح ما لم يؤثر على الأفراد، وسوف يفشل إن لم يكن الأفراد على وعي كاف بشخصيتهم في الجماعة(١).

رابعاً: إستخدام الإقناع: يشير التعريف إلى محاولة السيطرة على الإتجاهات بإستخدام وسائل الإتصال. وكلمة وسائل الإتصال تعني كل الوسائل التي يتم بمقتضاها توصيل فكرة من شخص إلى آخر. ويستعين رجل الدعاية بكل أساليب التأثير المتوافرة. فقد يستخدم الكلمة المنطوقة والمطبوعة والصور والأغاني البطولية والثورية والراديو والصحف والتليفزيون والمنشورات والقصص الهادفة، والنكتة والخطب العامة والمحادثات الشخصية والأكاذيب والإشاعات. تلك هي الأسلحة المتوافرة للدعاية، ويمكن أن تصنف بطرق عديدة ومختلفة. ويكفي هنا أن نقول نقطة هامة جداً متصلة بذكر الحقيقة أو تزيفها. وهي أن رجل الدعاية قد يستخدم أي أسلوب يؤمن بأنه يحقق التأثير المرغوب على سلوك الفرد المستهدف بصرف النظر عن الإعتبارات الأخلاقية. فأساليبه قد تكون في حد ذاتها طيبة أو شريرة تماماً، مثل الأهداف التي يسعى لتحقيقها. وإستخدام الإتصال في الإقناع بدلاً من إستخدام الرشوة أو إستخدام العنف، هو الذي يميز الدعاية عن أساليب التأثير الأخرى.

فإستخدام العنف أو الرشوة لا يعتبر دعاية. ولكن التهديد بإستخدام العنف أو التلويح بالرشوة بدون التنفيذ يعتبر دعاية.

خامساً: تحقيق الهدف (التأثير على السلوك): السمة المهمة للدعاية هي

(1) Qualter (1965) op. cit. p. 33.

التأثير على الآخرين للإقدام على السلوك الذي يرغب فيه رجل الدعاية. فرجل الدعاية يسعى وراء النتائج والمضمون الإعلامي الذي يتم الترويج له، وشكل التوزيع هي متغيرات يتم إختبارها وفقاً لفاعليتها المفترضة في تحقيق النتيجة المرغوبة. هدف رجل الدعاية ليس فقط تغيير الإتجاهات ولكن تغيير الإتجاهات التي تترجم إلى سلوك، يعني هذا أن المسئول عن الدعاية في حزب جديد في نظام سياسي مستقر به حزبان لا يجب فقط أن يقنع الناخبين بحكمة سياسات حزبية، ولكن عليه أيضاً أن يقنعهم بأن التصويت لناخبي حزب ثالث لا يعتبر تضييعاً لأصواتهم. فالتصويت لمرشحي الحزب هو مقياس نجاح الحزب وهو الدليل على تغير الرأي. بهذا يسعى رجل الدعاية إلى السيطرة على إتجاهات الجماعات لتحقيق أهداف محددة. وليس هناك إهتمام بالطبيعة الأخلاقية أو السياسية لتلك الأهداف أو الوسائل التي يتبناها رجل الدعاية، فهذه أمور غير هامة. وتقوم عدة مؤسسات بالدعاية بشكل منتظم ومنها وزارات التوعية وإدارات الحرب النفسية والإدارات المعنية بتقوية الوح المعنوية، وكل مكاتب المعلومات الحربية، وإدارات المعلومات والعلاقات العامة في الأحزاب السياسية والجماعات الرسمية وغير الرسمية التي تقوم بالتوجيه السياسي، ومحرري وناشري الصحف التي تناصر حزباً سياسياً معيناً. وتقوم تلك الهيئات بنشاط دعائي بشكل يتسم بالثبات. ويقوم بذلك أيضاً كل رجال السياسة في أدائهم لمهامهم الرسمية، والمتحدثين باسم الجماعات ولجان التحرير وكل الجماعات الأخرى التي تساند أو تعارض سياسة معينة سياسية أو إقتصادية أو إجتماعية. ويمكن للفرد أن يفترض أنه حينما يتحدث أولئك الأفراد أو الجماعات فإنهم يفعلون ذلك متعمدين، وأن محاولاتهم للتأثير على إتجاهات الجمهور هي جزء من سياسة واعية ومتعمدة.

الجماعات الأخرى مثل إدارات التعليم، والمؤلفين من الأفراد والمتحدثين، قد يكونوا من رجال الدعاية إذا عملوا متعمدين على خدمة أيديوولوجية معينة. مرة أخرى يمكن أن نفترض أنه إذا كتب أي مؤلف كتاباً يهاجم فيه مذهب سياسي معين فإنه يتعمد ذلك، ولهذا يمكن أن يعتبر عمله دعائي. ولهذا فأول مشكلة تواجه علماء السياسة الذين يقومون بتحليل دلائل معينة تشير بوجود الدعاية هو إثبات أن المادة أو المضمون ظهر كجزء من سياسة متعمدة عند رجل الدعاية. وبالرغم من أن إثبات ذلك قد لا يكون سهلاً أحياناً خاصة حينما يدرس الفرد أموراً غير مألوفة مثل الرمزية في السياسة، أو الأساليب الهندسية إلا أنها الخطوة الأولى الضرورية لتحديد أهمية الدعاية. ولحسن الحظ فإن قضية مصدر الدعاية متصلة بالحقيقة، ولا يجب أن تتأثر بأية حال بالتقييم الأخلاقي للشخص الذي يقوم بالملاحظة. ففي الظروف الطبيعية يكفي أن نصنف أي شيء يصدر من منظمة دعائية على أنه دعاية.

وسنقيم التعريف الكامل للدعاية الذي إقترحنا هنا وفقاً للمتطلبات الإعتيادية لأي تعريف ومنها :

اولاً ، يبدو أن هذا التعريف يحقق الوظيفة المطلوبة منه لأنه بتقليله من أهمية الأبعاد أو الجوانب الذاتية في التقييم شجع التحليل العلمي الذي يجعل الأفراد الذين يعتنقون آراء سياسية مختلفة يشعرون بالثقة في أنهم يتحدثون عن نفس الموضوع.

فالخصائص التي تدخل في التعريف قابلة هي نفسها بشكل معقول للتحليل الموضوعي. فلا يتم إستخدام كلمات غامضة وعاطفية مثل «غير منطقي» «متحيز» أو «تعرض جانب واحد» بهذه الطريقة ليست هناك حاجة لأن يؤخذ في الحسبان دوافع رجل الدعاية الأخلاقية أو الإجتماعية أو

السياسية، فإذا كان هدفه هو التأثير على الإتجاهات العامة فإنه يصبح من رجال الدعاية.

ثانيـا: التعريف واسع النطاق بشكل كاف بحيث يتضمن من كل نوع محتمل للدعاية، ولكنه يستبعد بشكل فعال كل شيء آخر.

ثالثـا: وأخيراً يتفق التعريف مع السمات التي يمكن ملاحظتها للنشاط الدعائي وهو يفسر بشكل دقيق هدف وسياسة منظمة مثل وزارة التوعية الشعبية والدعاية التي تولى جويلز رئاستها أو مركز كروهاوس Crewe House البريطاني خلال الحرب العالمية الأولى، وهو يتضمن كل ما يمكن أن يعتبره الناس بشكل عام دعاية. ومع أنه يعرف أو يحدد الإستخدام الشائع للكلمة إلا أنه لا يحرف مثل هذا الإستخدام. على أساس هذا التعريف يستطيع الدارس أن يبدأ في إستعراض طبيعة الدعاية داخل مجتمع ما، ويستطيع أن يتوقع أنه إذا استخدم الدارسون الآخرون الذين يطبقون مستويات أخلاقية نفس المعلومات. فإنهم سيصلون بشكل عام إلى نفس النتائج أو إلى نتائج مماثلة.

أمثلة عن دور الدعاية في السياسات الخارجية لبعض الدول الكبرى:

الدعاية كأداة للسياسة الخارجية الأمريكية:

ترجع أهمية الدعاية كأداة للسياسة الخارجية الأمريكية إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة واشتداد حدة الحرب الباردة بين العالمين الشيوعي والرأسمالي وبسبب اقامة الكومنفورم "الجهاز الرئيسي لتنسق الدعاية بين الاتحاد السوفيتي وحلفائه الجدد في منطقة شرق أوربا".

وكان أول الأجهزة التي أنشئت في الولايات المتحدة للترويج للدعاية الأمريكية في الخارج، وهو مكتب الاعلام الدولي والشئون الثقافية

(Office of International Information and cultural Affairs) وكـان ذلك في عـام ١٩٤٦، وهذا المكتب كـان يتبع وزارة الخارجيـة الأمـريكية وكـان الإشراف المباشر عليه يتم بواسطة مساعد وزير الخارجية لشئون العلاقات العامة.

وفي يناير ١٩٤٨ أعيد تنظيم مكتب الاعلام الدولي والشئون الثقافية تحت اسم جديد هو مكتب الاعلام والتبادل الثقافي الذي خصصت له اعتمادات مالية تفي باحتياجاته، إلا أن مفهوم الكونجرس لطبيعة عمل هذا الجهاز الدعائي دعا به مرة أخرى إلى تقسيمه إلى جهازين منفصلين هما: مكتب الاعـلام الدولي (OIL) الذي كان يدخل في اختصاصه الخدمات الاذاعية والصحفية والسينمائية، ومكتب التبادل الثقافي (OEX) ويـدخـل ضمن اختصاصه الاشراف على برامج التبادل التعليمي والمكتبات الأمريكية في الخارج وغير ذلك من المؤسسات الأمريكية العاملة في حقل الثقافة في الدول الأجنبية.

والحقيقة، وكما رأينا، فإن هذه الأجهزة الدعائية كانت خاضعة باستمرار لسلسلة من اجراءات التغيير واعادة التنظيم. ففي عام ١٩٥٢ أنشئت هيئة الاعلام الدولي (International Information Administration) التي أبقى على تبعيتها كما كان الحال من قبل لوزارة الخارجية الأمريكية، واستمر هذا الوضع عاماً كاملاً حين وافق الكونجرس على مشروع الرئيس أيزنهاور الذي هدف إلى انشاء وكالة مستقلة للاعلام تحل محل هيئة الاعلام الدولي المشار إليها. وكان هذا يعني في التحليل الأخير فصل أجهزة الدعاية عن أجهزة صنع السياسة الخارجية في الولايات المتحدة.

وقد تبلور مفهوم عمل الوكالة الأمريكية للأنباء في الخطوط العريضة

التي أرساها الرئيس الأمريكي جون كنيدي في عام ١٩٦٣ حين حدد مهامها بأنها العمل على تحقيق أهداف السياسة الخارجية الأمريكية من خلال :

أ – التأثير في اتجاهات الرأي العام في الدول الأجنبية وذلك باستخدام كل وسائل الاتصال الممكنة ومنها الاتصالات الشخصية والاذاعات والمكتبات ونشر المطبوعات وتوزيعها وأيضاً من خلال الصحف والسينما والتلفزيون والمعارض وبرامج تعليم اللغة الانجليزية، الخ.

ب– تقديم المشورة للرئيس الأمريكي وممثليه في الخارج ولمختلف الوزارات والوكالات المعنية حول الدلالات الصريحة والضمنية للرأي العام الخارجي ازاء السياسات الأمريكية والتصريحات التي تصدر عن المسئولين فيها.

ويراعى في كل الظروف والأحوال، أن يكون الهدف من نشاط هذه الوكالة الأمريكية للأنباء العمل على حشد أكبر قدر من التأييد العالمي لفكرة وجود مجتمع دولي ينعم بالحرية والسلام، ومن ناحية أخرى، تقديم الولايات المتحدة للعالم الخارجي على أنها الدولة القوية الديمقراطية الديناميكية المؤهلة لزعامة المجتمع الدولي وصولاً به إلى أهدافه في الحرية والديمقراطية والأمن. وأخيراً، فضح كل المحاولات المعادية والتي ترمي إلى تشويه وتخريب أهداف السياسة الخارجية الأمريكية، كان هذا باختصار تصور كنيدي لطبيعة المسئولية الملقاة على عاتق هذا الجهاز من أجهزة الدعاية الأمريكية الموجهة للخارج.

ولتحقيق تلك المسئولية تحتفظ الوكالة بما يقرب من مائتين وخمسين فرعاً لها في أكثر من مائة دولة أجنبية. وأبرز نشاطات هذه الدعاية الأمريكية "الرسمية" يتجلى في قطاع الاذاعة التي هي مسئولية صوت

أمـريكا (VOA) التي تذيع حوالي سبعمائة وستين[1] ساعة أسبوعياً بست وثلاثين لغة مختلفة من مائة محطة ارسال في الولايات المتحدة والخارج، كما تقوم صوت أمريكا بتقديم برامج وتقارير اذاعية من اعدادها للعديد من المحطات الاذاعية المحلية في دول كثيرة من العالم. ففي أمريكا اللاتينية على سبيل المثال تستعمل برامج صوت أمريكا هذه بواسطة ما يقرب من ألف وثلاثمائة محطة ارسال محلية. وترسل اذاعات صوت أمريكا على الموجة القصيرة من الفلبين واليونان والمانيا الغربية ومن القاعدة الأمريكية في أوكيناوا باليابان. أما الاذاعات الموجهة إلى شرق أوربا فهى تذاع من برلين الغربية وهوف وبافاريا، هذا عدا الاذاعات الموجهة إلى أفراد القوات المسلحة الأمريكية في أوربا وهذه تذاع أيضاً من المانيا. وهذه الاذاعات يستمع إليها عدد كبير من المواطنين الأوربيين بجانب الجمهور الذي تستهدفه أساساً.

وبالاضافة إلى الإذاعات التي توجه من صوت أمريكا فهناك أيضاً الخدمات الأمريكية التي تقدم منذ عام ١٩٥٩ والتي تزود ببرامجها حوالي ألفي محطة بث تليفزيوني في ما يقرب من سبع وستين دولة في أوربا وأمريكا اللاتينية والمشرقين الأقصى والأوسط وإفريقيا، وبعض هذه البرامج التليفزيونية يتم اخراجه بما يتمشى مع الذوق الوطني العام في هذه الدول وأحياناً ما تسجل هذه البرامج بلغاتها القومية.

ويلي هاتين الوسيلتين من وسائل الدعاية الأمريكية الرسمية الدور الذي تقوم به المكتبات والمراكز الثقافية والمعارض الأمريكية الثابتة والمتنقلة في الدول الخارجية. فللولايات المتحدة مثلاً حوالي مائة وثمانين مكتبة في حوالي ست وثمانين دولة أجنبية. وفي عام ١٩٦٣ وحده على سبيل المثال، قامت وكالة الأنباء الأمريكية بتنفيذ برنامج لترجمة الكتب الأمريكية إلى

---

(١) عرض تاريخي.

بعض اللغات الأجنبية ووزعت ما يقرب من سبعة ملايين نسخة منها، وذلك بالإضافة إلى أكثر من مليوني كتاب وزعت باللغة الانجليزية على كثير من الشخصيات والمؤسسات البارزة في تلك الدول.

ولا يمكن اغفال الأهمية الخاصة التي تؤديها صناعة السينما لأغراض الدعاية الأمريكية، ونقصد بذلك الأفلام التي تنتج وتخرج خصيصاً لحساب وكالة الأنباء الأمريكية، قد وصل عدد اللغات التي أخرجت بها بعض هذه الأفلام إلى أكثر من خمسون لغة أجنبية وبعضها يصور في أمريكا نفسها بينما يصور بعضها الآخر الهيئات الأجنبية وبممثلين محليين وتقوم الوكالة الأمريكية للأنباء بتشغيل حوالي مائة مكتبة لعرض هذه الأفلام في الخارج.

الفصل الرابع

الأداة العسكرية



الفصل الرابع
الأداة العسكرية (الاستراتيجية)
كأداة من أدوات السياسة الخارجية

مقدمة:

قديماً قال أفلاطون «الحرب هي الحالة الطبيعية لعلاقات ما بين المجتمعات السياسية». ويعرف Cicéron الحرب بأنها أسلوب لفض المنازعات عن طريق القوة، أما Clausewitz فيرى أن الحرب هي عمل من أعمال العنف التي نستهدف بها إرغام الخصم على تنفيذ إرادتنا، ويرى "جاستون بوتول" أن جوهر الحرب هو القتل الجماعي المنظم والغائي.

وهكذا يمكن القول بأن مفهوم الحرب يختلف عن مفهوم الصراع، فالحرب هي ذلك الشكل من أشكال الصراع الذي يتم بوسيلة العنف المسلح حسماً لتناقضات جذرية لم تجدي الأساليب السلمية الأخرى للصراع في حلها. ويمكن القول بأن الحرب هي واقع إجتماعي قوامه القتل الجماعي المنظم والغائي الذي ينشأ تعبيراً عن إرادة الوحدة أو الجماعة السياسية التي تستهدف به حماية إستقلالها وأمنها وقوتها، أو بعبارة أخرى أن الحرب هي أكثر صور التعبير عن العداء السياسي تطرفاً وعنفاً ونخلص من ذلك إلى أن العداء السياسي بين المجتمعات السياسية هو الأصل (بحكم تميز هذه المجتمعات السياسية عن بعضها البعض أو ما يعرف بعلاقة الصديق والعدو)، فثمة حروب لوجود الأعداء وليس العكس.

وإنطلاقاً مما سبق يمكن القول بأن الحرب تعد عملاً سياسياً يعكس جوهر الظاهرة السياسية ألا وهو رغبة الإنسان في السيطرة على الإنسان ومن ثم فالحرب ظاهرة إجتماعية خالدة بخلود الإنسان ذاته.

كذلك فبحكم كون الحرب War عملاً سياسياً – ومن ثم غائياً – يكون النظر إليها دائماً باعتبارها أداة من أدوات السياسية Un instrument de la politiqul، ومن هنا كان وجوب خضوع الإستراتيجية – أو الحرب – للسياسة باعتبارها أداة من أدواتها. ويترتب على ذلك عدم إعتبار الحرب غاية أو هدفاً لذاتها، وإنما عادة ما تكون الحروب وسيلة لتحقيق هدف أبعد يسمو بها كالدفاع عن الوطن أو المقدسات أو الحقوق.

ويمكننا في ضوء ما تقدم أن ننظر إلى كل من الدبلوماسية (فن الإقناع) والإستراتيجية (فن الإكراه) باعتبارهما أداتين مكملتين ومتكاملتين في خدمة هدف واحد هو تحقيق المصلحة الوطنية ومن ثم فإن الأداتين رغم إختلافهما من حيث الأسلوب إلا أنهما متفقتان من حيث الغاية. وهكذا فإذا كان التفاوض والإقناع هما وسيلتا فرض الإرادة في زمن السلم فإن الحرب (العنف أو القتال) هي أداة الإكراه والقسر في وقت الحرب.

وإنطلاقاً مما سبق يتعين النظر إلى كل من الدبلوماسية والإستراتيجية باعتبارهما تكونان معاً «متصلاً» Continuum تتحرك على إمتداده الدول ذات المصالح المتعارضة سعياً وراء فرض إرادتها على ما عداها تحقيقاً لمصالحها الوطنية، فحين تكون هذه المصالح ثانوية أو قليلة الأهمية يمكن حل الخلافات المتعلقة بها بالطرق السلمية حيث يسهل على الدول المتصارعة تقديم التنازلات بشأنها بغية التوصل إلى حلول وسط. أما إذا تعلق الأمر بالمصالح الحيوية للدولة والتي لا يمكن التفريط فيها – كالبقاء أو الأمن مثلاً – وعجزت الطرق السلمية (الدبلوماسية بشتى صورها: التقليدية والإقتصادية والدعائية....) عن تسوية هذه الخلافات فحينئذ تفضل الدول اللجوء إلى الحرب إستخلاصاً لحقوقها وحماية لمصالحها.

وفي إطار هذا التصور يمكننا أن نؤكد على صحة العبارة التي أطلقها

"كلاوسفيتز" في تعريفه بالحرب على أنها إستمرار للسياسة ولكن بوسيلة أخرى (هي وسيلة العنف).

وإنطلاقاً من كون الحرب تعد - كما سبق أن أشرنا - وسيلة أو أداة من أدوات السياسة الخارجية للدول ومن ثم فهي ليست هدفاً في حد ذاتها، يتعين أن يكون اللجوء إليها (أو بعبارة أخرى اللجوء إلى إستخدام الأداة العسكرية) في إطار التقييم الصحيح لحسابات المكسب والخسارة التي يقوم بها متخذو القرار الخارجي وصانعو السياسات الخارجية للدول شأنها في ذلك شأن بقية أدوات السياسة الخارجية بغية التوصل إلى إختيار أكثر هذه الأدوات فعالية في تحقيق الأهداف الخارجية للدولة التي تكفل صيانة حقوقها وحماية مصالحها الوطنية.

غير أنه إنطلاقاً من كون الأداة العسكرية تعد أكثر أدوات السياسة الخارجية تكلفة وأكثرها خطورة يكون من الطبيعي ألا تلجأ الدول إليها إلا كحل أو كملاذ أخير يمكنها من فرض إرادتها إذا ما فشلت بقية الأدوات الأخرى كالديبلوماسية والأدوات الإقتصادية والدعائية، ومن ثم فإن التدرج الطبيعي في المفاضلة بين أدوات السياسة الخارجية المختلفة عادة ما يكون على النحو التالي :

١- اللجوء إلى أساليب الإقناع بصورها وأدواتها المختلفة.

٢- اللجوء إلى أسلوب الإغراء.

٣- اللجوء إلى أسلوب العقوبات.

٤- التهديد بإستخدام القوة المسلحة.

٥- الإستخدام الفعلي للقوة المسلحة.

وغني عن البيان أن المفاضلة بين هذه الأدوات أو الأساليب يعتمد على

العديد من العوامل كما تحكمه إعتبارات عديدة ومتباينة منها أهمية الهدف محل الصراع، وطبيعة العلاقات بين الدولتين ومستوى القوة والقدرة المتاح لكل طرف من أطراف الصراع.... الخ.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد أيضاً إلى أثر عنصر التطور التكنولوجي الذي إنعكس بصورة واضحة على القدرات التدميرية للأسلحة الحديثة ولاسيما ما يعرف بأسلحة الدمار الشامل كالأسلحة الذرية والنووية وقد أدت هذه التطورات إلى زيادة مخاطر الحروب أو الصراعات المسلحة مما أدى إلى نوع من التحييد لهذه الأسلحة نظراً لعدم إمكانية إستخدامها من الناحية الواقعية، وقد أدى ذلك إلى ما يعرف «بإرتفاع عتبة الخيار العسكري»، وقد ساعد على ذلك أيضاً تزايد مستوى الإعتماد المتبادل فيما بين الدول وتزايد "القيود التي ترد على لجوء الدول إلى الأداة العسكرية في سياساتها الخارجية" والتي يمكننا أن نذكر منها على سبيل المثال : الأخلاقيات الدولية والقانون الدولي وضغوط الرأي العام العالمي ومبادئ إحترام السيادة الوطنية للدول وعدم التدخل في شئونها الداخلية.

وعلى الرغم من ذلك فسوف تظل الحرب تمثل الملاذ الأخير أمام الدول في إطار سعيها لفرض إرادتها على ما عداها تحقيقاً لمصلحتها الوطنية.

وقد حاول البعض – إنطلاقاً من الإحساس بمدى خطورة الحروب الحديثة ومن قبيل الإدراك الواعي لمخاطر المواجهات المسلحة في العصر النووي – أن يدعو إلى ما يعرف بالحروب المحدودة (أي الحروب محدودة النطاق سواء من حيث النطاق الجغرافي أو من حيث نوعية الأسلحة المستخدمة فيها) غير أنه إذا كان الهدف الرئيسي من الحرب هو فرض الإرادة فليس هناك ما يضمن عدم تصعيد مستوى الصراع المسلح إلى

مستوى الحرب الشاملة إذا ما شعر أي من أطراف الصراع بأنه على وشك الهزيمة.

وتجدر الإشارة في هذا الصدد إلى المدلول السياسي الدقيق للهزيمة، فليست ثمة «هزيمة» - في أي حرب من الحروب - بالنسبة لأي من أطرافها إلا بتسليم الخصم بأنه قد إنهزم، إذ أن مجرد خسارة المعركة العسكرية لا تعني الهزيمة بالمدلول الدقيق مادام الخصم رافضاً التسليم أو الخضوع الإرادي أو الإذعان لإرادة المنتصر، ومن هنا فقد جرى العرف في المجال الدولي على أن يوقع المنهزم على معاهدة مع المنتصر (بإعتبار أن المعاهدة عمل قانوني رضائي يمثل تسجيلاً لرضا المنهزم بالخضوع لإرادة المنتصر)، ومن ثم فإن المنهزم هو ذلك الذي "يعترف" بالهزيمة ومن ثم يقبل بإخضاع إرادته السياسية لإرادة خصمه.

وتجدر الإشارة كذلك إلى أن ثمة أساليب مختلفة لإستخدام القوة العسكرية في مجال السياسة الخارجية فهي قد تستخدم في إطار العلاقات مع الحلفاء أو الأصدقاء من خلال تقديم الوعود بالقتال إلى جانبهم أو التدخل عسكرياً لصالحهم إذا ما تعرضوا لهجوم أو عدوان مسلح من جانب طرف ثالث، كما قد تكون في صورة إمدادهم بالأسلحة والمعدات العسكرية التي يحتاجونها ومن ناحية أخرى فقد تستخدم الأداة العسكرية في مواجهة الأعداء أو الخصوم، وفي هذه الحالة قد تتمثل الأهداف السياسية من وراء هذا الإستخدام في إحدى صورتين :

أ - التأثير في إرادة الخصم بهدف حمله على القيام بتصرف معين أو على الإمتناع عن القيام بتصرف معين.

ب- التأثير في قدرات الخصم بهدف الإنتقاص من قدراته سواء الدفاعية أو الهجومية أو القضاء على عوامل القوة المتاحة لديه.

وغني عن البيان أنه إذا كان مجرد التهديد باستخدام القوة العسكرية يعد كافياً – في بعض الأحيان – لتحقيق الأهداف من النوع الأول، فإن تحقيق الأهداف من النوع الثاني يتطلب الإستخدام الفعلي للقوة العسكرية.

هذا وتتنوع الأهداف التي تسعى الدول إلى تحقيقها من خلال اللجوء إلى الأداة العسكرية ومن هذه الأهداف، تحقيق الأمن والدفاع عن سلامة الكيان الإقليمي للدولة وحماية سيادتها الوطنية، زيادة المكانة الدولية، تحقيق توسع إقليمي، تحقيق مكاسب سياسية أو إقتصادية أو إستراتيجية، إسقاط نظام سياسي مناوئ لمصالح الدولة أو دعم الحلفاء في مواجهة خطر يتهددهم.... الخ.

وفي هذا الإطار يمكننا أن نتمثل الأهمية السياسية للأداة العسكرية من ثنايا المجالات الثلاثة المختلفة التالية :

أولا : القوة العسكرية كأداة دفاعية.

ثانيا: القوة العسكرية كأداة هجومية.

ثالثا: القوة العسكرية كأداة للردع.

أولا: القوة كأدة دفاعية Defensive :

وفي هذه الحالة لا تلجأ الدولة إلى إستخدام الأداة العسكرية إلا إذا اضطرتها الظروف إلى ذلك إما دفاعاً عن نفسها ضد هجوم موجه إليها أو دفعاً للتهديد الذي تتعرض له مصالحها الحيوية والذي لم تجد في دفعه الأدوات الأخرى الأقل عنفاً للسياسة الخارجية.

ومن هنا فإن إستخدام القوة العسكرية في هذه الحالة يتم في إطار تبني السياسات التي تهدف إلى الإبقاء على الأوضاع الراهنة Status Quo.

والدول التي تنتهج هذا النوع من السياسات ذات الطبيعة الدفاعية عادة ما تقبل دخول الحرب كضرورة من الضرورات التي تحتمها عليها طبيعة البيئة الدولية (التي تتسم بشرعية اللجوء إلى القوة المسلحة كوسيلة أخيرة لفض المنازعات الدولية) ومن ثم فهي تقبل الصراع كضرورة من ضرورات البقاء في هذه البيئة لذا فعندما تضطرها الأوضاع الدولية المحيطة بها إلى الدخول في صراع مسلح ما فإنها عادة ما تستهدف إحتواء هذا الصراع والحيلولة دون تصعيده.

وثمة ملاحظة جوهرية في شأن الإستخدام الدفاعي للقوة العسكرية تتمثل فيما يعتقده الكثيرون من أن هذا النوع من الإستخدام يعد ذا طبيعة سلبية، فالتخطيط للدفاع ينبني على أساس التقييم المسبق لنوايا المعتدي وإمكاناته ونمط سلوكه المتوقع ومن ثم فإن تصميم الهيكل العسكري للدولة على أساس دفاعي يتم بحسب ما تمليه أوضاع الطرف المهاجم أكثر مما تحدده أهداف الدولة المدافعة، ومن ثم يرى أنصار هذا الإتجاه أن الهجوم هو خير وسيلة للدفاع على إعتبار أن التخطيط الدفاعي لا يضمن للدولة – في كافة الأحوال – الحماية الفعالة ضد القدرات الهجومية لأعدائها المحتملين.

ومن الأمثلة على إستخدام الأداة العسكرية كأداة دفاعية :

أ – سياسة الإحتواء الأمريكية التي إتبعتها الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية في مواجهة التهديدات الشيوعية السوفيتية والتي إستندت إلى أساليب المحالفات والتدخل العسكري.

ب– الحروب التي خاضتها الدول العربية دفاعاً عن حقوقها المغتصبة وأراضيها التي إحتلتها إسرائيل (١٩٤٨، ١٩٧٣).

جـ- التدخلات العسكرية الأمريكية في (لبنان ١٩٥٨، ڤيتنام ١٩٦٤ - ١٩٧٣).

د - التدخلات العسكرية السوڤيتية في المجر (١٩٥٦) وفي تشيكوسلوڤاكيا (١٩٦٨).

هـ- التدخل العسكري من جانب قوى الائتلاف الدولي والغربي لإعادة أسرة الصباح الحاكمة في الكويت في أعقاب الغزو العراقي للكويت (١٩٩٠).

ثانياً: القوة العسكرية كأداة هجومية Offensive :

وفي هذه الحالة تلجأ الدولة إلى إستخدام القوة العسكرية بأسلوب عدواني قد يتمثل في إنتهاكها للسيادة الإقليمية لدولة أخرى أو الإعتداء على إستقلال دولة أخرى أو المساس بسلامة كيانها الإقليمي ومحاولة تغييره بالقوة أو محاولة فرض صورة جديدة من صور توزيع عوامل القوة في المجال الدولي. كذلك فقد تستهدف الدولة من وراء الإستخدام الهجومي لقوتها العسكرية تحقيق بعض المكاسب الإقليمية أو الإستراتيجية أو الإقتصادية أو السياسية كالعمل على إسقاط نظام سياسي مناوئ لمصالحها، ومن الأمثلة على الإستخدامات الهجومية للأداة العسكرية ما يلي :

أ - العدوان الإسرائيلي على الدول العربية عام ١٩٦٧.

ب- السياسة التوسعية النازية في أوروبا (تشيكوسلوڤاكيا، النمسا وبولندا) والتي كانت إيذاناً بنشوب الحرب العالمية الثانية.

جـ- التدخل الأنجلو - فرنسي ١٩٥٦ خلال أزمة السويس بهدف إسقاط نظام عبد الناصر المناوئ للمصالح الغربية في المنطقة.

د - التدخل الأمريكي ضد نظام الساندينيستا اليساري في نيكاراجوا.

هـ- الغزو العراقي للكويت بهدف السيطرة على الثروات البترولية الكويتية (في صيف ١٩٩٠).

و- سياسة التوسع الإسرائيلي في الجنوب اللبناني.

وتجدر الإشارة إلى أن إستخدام القوة العسكرية في هذه الحالة يتم في إطار تبني الدولة للسياسات التي تستهدف التعديل في الأوضاع الدولية القائمة Revisionist policies، لما في هذا التعديل من أثر إيجابي على موقع الدولة وعلى مصالحها وأهدافها.

ويوفر الإستخدام الهجومي للقوة العسكرية العديد من المزايا للدول التي تلجأ إليه، من ذلك مثلاً أن الدولة المهاجمة هي التي تختار التوقيت الملائم لبدء هجومها، كما أنها قد تستفيد من المزايا التي يحققها عنصر المفاجأة إذ أن الهجوم المباغت يشل مقاومة الطرف المستهدف به.

وعلى الرغم من ذلك فإن الطرف المهاجم عادة ما يتعرض للإدانة الدولية إنطلاقاً من تجريم اللجوء إلى القوة وفقاً لأحكام القانون الدولي ومواثيق منظمات الأمن الجماعي التي تدين إستخدام القوة المسلحة في فض المنازعات الدولية، ذلك فضلاً عن أن الإستخدام الهجومي للأداة العسكرية قد يدفع إلى قيام تكتل أو تحالف مضاد كما أنه قد يستثير نزعة المقاومة لدى الطرف الذي يتعرض للهجوم، ذلك إلى جانب إمكانية أن يستثير العدوان عداء الأطراف المحايدة بل وربما يجعل بعض أصدقاء المعتدي يتخلون عنه ويدينون تصرفاته على نحو ما فعلت الولايات المتحدة مع كل من بريطانيا وفرنسا إبان أزمة السويس (١٩٥٦).

ثالثاً: القوة العسكرية كأداة للردع Deterrence:

أما عن المظهر الأخير من مظاهر إستخدام القوة العسكرية فهو يتمثل في

إتخاذها أداة للردع، ويرى البعض أن الردع الفعال يعتبر أفضل من أسلوب الدفاع مهما كانت كفاءة الدفاع وفعاليته، ذلك بأن الردع الفعال يؤدي إلى إحباط أهداف الهجوم دون أن تتكبد الدولة الخسائر المترتبة على دخولها في مواجهة عسكرية فعلية مع خصومها. وعلى الرغم من أن فكرة الردع لا تمثل مفهوماً إستراتيجياً جديداً إلا أن أهمية الردع قد تزايدت بصورة كبيرة في السنوات الماضية في ظل وجود أسلحة الدمار الشامل مما يجعل الحروب كارثة يصعب السيطرة عليها أو التحكم فيها.

ويعرف الجنرال "أندريه بوفر" «الردع» بأنه منع دولة معادية من إتخاذ القرار بإستخدام أسلحتها أو بصورة عامة منعها من العمل أو الرد إزاء موقف معين.

ويتضح من التعريف السابق أن الردع هو "حوار بين الإرادات" بعيداً عن الإستخدام الفعلي للقوة المسلحة وذلك رغم وجود القدرة الفعلية على إستخدامها، ومن ثم فإن الهدف - في هذه الحالة - يتمثل في التأثير في إرادة الخصم لحمله على الإنصياع لإرادتنا من خلال إقناعه بجدية التهديد بإستخدام الأسلحة النووية في مواجهته ومدى خطورة عواقب ذلك، على نحو تتضاءل إلى جانبه أهمية أية مكاسب متوقعة من جانبه.

وهكذا يتضح أن كلاً من «الدفاع» و «الردع» يتطلبان توفر القدرة العسكرية الفعلية غير أن وضع هذه القدرة موضع الإستخدام الفعلي قد يتمثل في إحدى صورتين هما: الدفاع والهجوم، بينما يتمثل مجرد التهديد بإستخدام هذه القدرة فيما يعرف بالردع.

ولكن ما هي شروط نجاح الردع أو ما هي مقومات الردع الفعال؟ يتطلب نجاح أسلوب الردع في تحقيق الأهداف المرجوة من ورائه توفر مجموعة من الشروط أبرزها :

١- أن يكون في حوزة الدولة الرادعة إمكانات كافية من القوة تتيح لها المقدرة الفعلية على مواجهة التهديد الذي يمثله الخصم.

٢- أن تتوافر لحالة الردع هذه درجة كافية من المصداقية Credibility أي القابلية للتصديق لدى الخصم، أو بعبارة أخرى أن تتوفر لدى الأطراف المستهدفة بالتهديد درجة عالية من الإقتناع بصدق نوايا وعزم الطرف الرادع على إنفاذ تهديداته حتى لا يستقبل الخصم هذه التهديدات بإعتبارها نوعاً من التهويش Bluffing يلجأ إليه طرف ما دون أن تكون لديه القدرة (أو الرغبة الفعلية) على إنفاذ هذه التهديدات. ويرى البعض أن مصداقية الردع تمثل الركن الركين لفعالية الردع ومن ثم تعرف بجوهر الردع. وتعتمد مصداقية الردع على مدى التناسب بين حجم التهديدات التي تطلقها الدولة الرادعة وبين المخاطر التي تتعرض لها مصالحها (أهمية موضوع الصراع) وما إذا كانت تعتبر مصالح حيوية أم ثانوية؟ أم أنها تتصل بمصالح حلفائها؟ ولعل مما يدلل على ذلك قلق الدول الأوروبية الغربية أحياناً من مدى مصداقية المظلة النووية الأمريكية لأوروبا الغربية وما إذا كانت الولايات المتحدة جادة فعلاً في إستخدام أسلحتها النووية للرد على أية تهديدات تتعرض لها الدول الأوروبية.

٣- ويستلزم تحقيق الشرط السابق - من ناحية أخرى - توفير وسائل الإتصال ونقل المعلومات والمواقف بين الأطراف المتصارعة في أوقات الأزمات الدولية، بحيث تكون هذه الوسائل قادرة على نقل الرسائل المتبادلة بين هذه الأطراف سواء أكانت في صورة إعلانات أو نصائح أو تهديدات حتى يمكن لهذه الرسائل أن تصل إلى أعلى مستويات صنع القرار لدى الأطراف المستهدفة بهذه الرسائل بحيث يمكن لصانعي

القرار أن يأخذوها في الإعتبار عند قيامهم بتقييم المواقف وإجراء حسابات المكسب والخسارة.

٤- أما الشرط الأخير اللازم لنجاح الردع، فيتمثل في إفتراض الرشد لدى متخذ القرار في الدولة التي يمارس الردع في مواجهتها بمعنى إفتراض أن المعتدي أو الطرف المهاجم يتصرف بعقلانية قائمة على الرشد والتقييم السليم للمواقف ومن ثم يمكنه أن يأخذ التهديدات الموجهة لدولته من قبل الدولة الرادعة بعين الإعتبار ومن ثم تؤتي هذه التهديدات ثمارها المرجوة والمتمثلة في إثنائه عن القيام بهجوم أو بعمل معين. أما إذا كان المهاجم يتصرف تحت ضغوط نفسية أو عاطفية أقوى من الحسابات العقلية الموضوعية فقد يترتب على ذلك فشل الردع.

ملاحظات هامة بشأن إستخدام الأداة العسكرية فى مجال السياسة الخارجية:

١- إن الإستخدام المتطرف للقوة المسلحة في مجال السياسة الخارجية وبصورة غير مدروسة قد يؤدي إلى تدمير المصالح التي تحاول الدولة حمايتها ولاسيما في ظل تنامي القدرة التدميرية للأسلحة الحديثة.

٢- إن إستخدام القوة العسكرية كأداة للسياسة الخارجية يتعين أن يتم بحذر وبتحفظ شديدين إذ أن السياق الفعلي للحرب كثيراً ما يشتمل على مفاجآت لم تكن في الحسبان فقد تبرز عوامل لم تكن في الإعتبار عند إتخاذ القرار باللجوء إلى القوة العسكرية كما قد تستجد متغيرات جديدة كأن تبرز محالفات أو تكتلات مضادة.

٣- إن اللجوء إلى إستخدام القوة العسكرية عادة ما يؤدي إلى إستنزاف

الموارد والقدرات الإقتصادية المتاحة للدولة ولاسيما بالنسبة للدول الضعيفة إقتصادياً.

٤- إن فعالية الأداة العسكرية في تحقيق أهداف السياسة الخارجية تقتضي أن يصحب وجود هذه القوة العسكرية حد معقول من القوة السياسية كالكفاءة الديبلوماسية مثلاً التي تمكن من الإستفادة المثلى من النتائج التي أسفر عنها إستخدام الأداة العسكرية.

٥- إن القوة العسكرية لا يمكن أن تكون هدفاً نهائياً في حد ذاتها وإنما هي على أكثر تقدير وسيلة لتحقيق بعض الأهداف القومية، وهذه الوسيلة ليست مطلقة الفعالية كما أنها قد تكون عديمة الفعالية في بعض الأحيان إن لم تكن سبباً في توريط الدولة في مغامرات وتعريضها لمخاطر، ومن ثم فالقوة المسلحة يجب ألا تستخدم إلا في المواقف التي تكون فيها بمثابة الحل الأخير أو الأداة الوحيدة التي تكفل حماية مصالح الدولة وتحقيق أهدافها الخارجية وذلك بعدما تكون كل الأدوات الأخرى السلمية قد فشلت في تحقيق ذلك.

٦- إن اللجوء إلى الأداة العسكرية قد يكون مجرد فاتحة للأدوات الأخرى للسياسة الخارجية كالديبلوماسية مثلاً، فقد لا تستهدف الدولة من وراء الحرب تحقيق النصر الشامل وفرض إرادتها على خصومها وإنما مجرد فتح الباب أو تمهيد السبيل أمام الدخول في مفاوضات ديبلوماسية معهم إستخلاصاً لحقوقها (مثال حرب اكتوبر ٧٣).

في تصنيفات الإستراتيجية:

تعرف الإستراتيجية – في مدلولها التقليدي – بأنها فن القيادة العامة في الحرب بأجمعها، أو بأنها الخطة العامة التي ترسم لإدارة الحرب في كليتها تحقيقاً للأهداف العامة التي تحددها السياسة الخارجية للدولة.

أمـا التكتـيك فهو تخطيط يوضع لإدارة معركة واحدة فقط بأكبر قدر ممكن من الفعالية.

ويتضح من التعريفات السابقة أن التكتيك يعتبر بمثابة «الجزء» من الإستراتيجية التي تمثل «الكل».

وعلى الرغم من ذلك فثمة من حاولوا تقديم تعريف أكثر شمولاً وعمومية للفظة الإستراتيجية، فلم يقصروها على مجرد النطاق العسكري المحدود (إستخدام القوة العسكرية المسلحة فقط)، وإنما راحوا يوسعون من نطاقها لتشمل «توظيف القدرات أو الإمكانات المختلفة للدولة سواء أكانت عسكرية أو إقتصادية أو إجتماعية أو دعائية لتحقيق الأهداف القومية للدولة، وهو ما يعرف **بالإستراتيجية الشاملة** Grand Strategy».

وتجدر الإشارة إلى أن تناولنا للإستراتيجية سوف يقتصر على المدلول التقليدي لها، أي على الإستراتيجية البحتة أو العسكرية فقط وليس بمدلولها الموسع.

وثمة تصنيفات عديدة للإستراتيجية يمكن أن نعرض لأبرزها على النحو التالي :

أولاً: الإستراتيجية المباشرة/ الإستراتيجية غير المباشرة:

يقصد **بالإستراتيجية المباشرة:** الإعتماد على إستخدام القوة العسكرية في مواجهة الخصم من خلال الهجوم المباشر بهدف إرغامه على الخضوع لإرادتنا تحقيقاً لأهدافنا السياسية.

وفي هذه الحالة يكون إستخدام القوة العسكرية من خلال المواجهة المباشرة بين القوى المتصارعة «صراع القوى ضد القوى» كما تحسم النتيجة على مسرح العمليات الحربية.

أما الإستراتيجية غير المباشرة فتعني الإقتراب غير المباشر من الخصم. ويتم اللجوء إلى هذا الأسلوب إذا كان أحد الخصوم غير واثق تماماً من قدراته أو من إمكانية تغلبه على خصمه في مواجهة عسكرية مباشرة، أو إذا أحس بأن إنتصاره سيكلفه غالياً، ومن ثم يعمل على الإقتراب من خصمه من إتجاهات لا يتوقعها، وبصورة غير مباشرة بهدف تفتيت قوة الخصم وإزعاجه وتشتيت قواه المادية والمعنوية والإخلال بتوازنه قبل الإنقضاض عليه بصورة مباشرة للإجهاز عليه.

ويعد «لبدل هارت» من أبرز الداعين إلى هذا الأسلوب حيث كان يقول: «في الإستراتيجية، يعتبر الطريق الطويل المتعرج هو أقصر الطرق لبلوغ الهدف»، وهو يعني بذلك أن الإستراتيجية غير المباشرة هي الأفضل إذا ما قورنت بالإستراتيجية المباشرة باهظة التكاليف وعظيمة المخاطر. وقد تزايدت أهمية الإستراتيجية غير المباشرة نتيجة تنامي القدرات التدميرية للأسلحة النووية بصورة هائلة وتزايد مخاطر المواجهات المباشرة أو الصدامات العسكرية المسلحة بين القوى الكبرى، كما أنها تستخدم كذلك في حالة الصراعات بين قوى غير متكافئة على نحو ما يحدث في حروب التحرر.

وقد لجأ الشيوعيون في حروبهم الثورية إلى هذه الإستراتيجية غير المباشرة (في الصين وكوريا وفيتنام)، ومن بين الصور التطبيقية لهذه الإستراتيجية أسلوب حرب العصابات Guerrilla Warfare أو الحرب غير النظامية التي تعتمد على الإنتشار والتمويه وتضليل العدو وخداعه وتوريطه في معارك فرعية جانبية عديدة تستنزف قواه وتحول أنظاره عن المعارك الرئيسية الكبرى فضلاً عن إعتماد هذا الأسلوب على عنصر المباغتة الذي يؤدي إلى إرباك العدو وإهدار إمكانياته. ومن الأمثلة التطبيقية لحرب

العصابات: الأسلوب الذي طبقه الفيتناميون في مواجهة فرنسا في حرب الهند الصينية (١٩٥٤)، وفي مواجهة الولايات المتحدة في حرب فيتنام، وكذلك الأساليب التي طبقها الثوار الشيوعيون في كوبا وفي بوليفيا، وفي ثورة الجزائر. كذلك فثمة أساليب أخرى في إطار الإستراتيجية غير المباشرة منها أسلوب التحديات التدريجية أو المرحلية أو ما يعرف بالقضم على مراحل صغيرة متتابعة وهو الأسلوب الذي لجأ إليه هتلر في توسعه في أوروبا خلال الفترة من ١٩٣٦ وحتى ١٩٣٩.

ومن أساليب الإستراتيجية غير المباشرة أيضاً الدعم بالأسلحة لبعض أطراف الصراع للحيلولة دون توقفه أو إنتهائه، وكذلك الإمداد بالمتطوعين، والحروب بالوكالة (عن طريق الأعوان) War by Proxies.

ثانياً: الحروب الداخلية (الأهلية)/ الحروب الدولية:

يقصد **بالحروب الداخلية Internal War** أو الحروب الأهلية Domes-tic War الحروب التي تتم بين جماعات سياسية متناحرة في إطار دولة واحدة ومن ثم فأطراف هذا النوع من الحروب لا يمثلون دولاً أو وحدات سياسية ذات سيادة، وإنما هم من مواطني نفس الدولة.

ومن بين الأسباب المؤدية إلى هذا النوع من الحروب:

تعدد مراكز السلطة أو القوة وتنازعها في العديد من الدول ولاسيما الدول حديثة الإستقلال نتيجة لتنازع الولاءات والإنتماءات القبلية أو العرقية أو الطبقية أو الدينية، وغياب الإتفاق القومي أو كذلك نتيجة تدخل أطراف خارجية لها مصلحة في زعزعة الإستقرار في المجتمع، أو بهدف إسقاط بعض النظم المعادية، أو بهدف خلق مناطق نفوذ لها في هذه الدول. ومن أمثلة الحروب الأهلية: الحرب الأهلية في اليونان ١٩٤٦، الحرب الأهلية الأسبانية ١٩٣٦ – ١٩٣٩، الحرب الأهلية اللبنانية ١٩٧٥.

أمـا الحـروب الدوليـة Interstate War فـهي الحـروب التي تـنشب بين الدول ذات السيادة، أي بين وحدات سياسية متميزة عن بعضـها من الناحية القانونية الدولية وتتمتع بالشخصية القانونية الدولية.

ثالثاً: الحروب المحدودة/ الحروب الشاملة:

يقـصـد بالحـرب المحـدودة Limited War الحروب التي يعمل أطرافها على عـدم تصـعيدها سـواء من حيث أهدافها أو من حيث نوعـيـة الأسلحـة المسـتـخـدمـة في إطارها أو على الحـيلولة دون إتسـاع نطاقـهـا من الناحـيـة الجغرافية، ومن الصور التي تنطبق عليها صفة الحرب المحدودة :

١- الحـروب بين القـوى النووية التي يمتنع أطرافـهـا عن إسـتـخـدام أسلحـة الدمار الشامل أو مهاجمة المراكز السكانية للدولة المعادية.

٢- الحـروب التي تنشأ بين الدول الصـغيـرة والتي لا تتـدخل فيـهـا القـوى الكبرى بأية صورة وهي ما يعرف بالحروب المحلية Local Wars.

٣- الحـروب التي تنشأ بين الدول الصـغيـرة وتتـدخل فـيـهـا القـوى الكبـرى تدخلاً مـحدوداً من حـيث أنواع الأسلحـة المسـتـخـدمـة وبحيث لا يـتسع نطاق الصراع.

٤- الإجراءات العسكرية التي تقوم بها دولة كبرى في مواجهة دولة صغرى دون أن يتـرتب على ذلك تـدخل مـضـاد من جـانب القـوى الكبـرى الأخرى.

٥- الحـروب النووية بين القوى الكبرى التي تسـتـخـدم فيـها الأسلحـة النووية التكتيكية (محـدودة النطاق من حيث قدراتها التدميرية).

وبعبارة أخرى يمكن القول بأن الحرب المحـدودة في إطار الإسـتراتيجية النووية هي الحـروب التي تقبل فيـهـا القوى العظمى بحـصـر نطاقـهـا رغم ما

تمتلكه من أسلحة الدمار الشامل. ومن أمثلتها الحرب الكورية، حرب أكتوبر، الحرب الفيتنامية. وقد وجهت إنتقادات عديدة إلى نظرية الحرب المحدودة نظراً لعدم وجود ضمانات تكفل عدم تصعيدها إلى مستوى الحرب الشاملة.

أما **الحرب الشاملة Total War** وهي الحروب التي يسعى كل طرف من أطرافها إلى تدمير خصمه تدميراً شاملاً من حيث قواته العسكرية المقاتلة ومن حيث مرافقه الحيوية ومراكزه السكانية المدنية بهدف إخضاع إرادته ودفعه إلى الإستسلام الكامل غير المشروط، وفي سبيل تحقيق هذا الهدف لا يبالي أي طرف بمدى إتساع نطاق الحرب[1] أو بمدى تصعيدها من حيث نوعية الأسلحة المستخدمة. وتعتبر الحروب الشاملة في ظل الإستراتيجية النووية وإمتلاك القوى الكبرى لأسلحة ذات قدرات تدميرية فائقة حروب دمار شامل وإفناء متبادل.

رابعاً: الحرب التقليدية/ الحرب النووية:

الحرب التقليدية Conventional War تقوم على أساس المعارك التي تدور بين جيشين يقف كل منهما في مواجهة الآخر ويتقدم نحوه حتى يقع الصدام المباشر والمسلح بينهما. وفي ضوء هذا التصور تقوم الحرب التقليدية على الجيوش البرية بصفة أصلية وتساعدها القوات الجوية والبحرية كأسلحة معاونة للزحف البري الذي يمثل عماد النصر.

أما **الحرب النووية Nuclear War** فهي تعتمد على إستخدام الأسلحة الذرية أو النووية (تكتيكية أو إستراتيجية). وتختلف الأسلحة النوووية عن الأسلحة التقليدية من حيث قدراتها التدميرية إختلافاً كبيراً. كذلك فقد أثرت الإستراتيجية النووية على العديد من الجوانب في الإستراتيجية التقليدية سواء

---

(١) تعتبر الحروب العالمية من صور الحرب الشاملة.

من حيث نطاق المعركة. أو من حيث أهمية المواقع أو من حيث أعداد القوات أو من حيث طبيعة ونوعية الأسلحة حيث تعتمد هذه الحرب على الطائرات القاذفة أو الصواريخ حاملة الرؤوس النووية أو منصات إطلاق الصواريخ حاملة الرؤوس النووية أو منصات إطلاق الصواريخ من البر أو من البحر (من الغواصات) أو من تحت الأرض، ذلك فضلاً عن نظم الدفاع الجوي المتطورة.

خامساً: الحروب العادلة/ الحروب غير العادلة:

ويمثل هذا التصنيف وجهة النظر الشرقية في تصنيف الحروب حيث يميز الشرقيون بين خمسة أنواع من الحروب هي :

أ – الحروب بين طبقتي البروليتاريا والبورجوازية (الحروب الثورية).

ب– حروب التحرير بين المستعمرات وبين الدول الامبريالية الرأسمالية.

جـ– الحروب بين الدول الرأسمالية من أجل إقتسام ثروات العالم ونهبها.

د – الحروب الإقليمية بين الدول الرأسمالية والدول الإشتراكية.

هـ– الحروب العامة بين المعسكرين الشيوعي[1] والرأسمالي.

ويرى الشيوعيون أن النوعين الأولين من هذه الحروب يمثلان حروباً عادلة وهما :

الحروب الثورية Rerolutionary War وهي الحروب التي تنشب في المجتمعات الطبقية بهدف تصفية الطبقات الرجعية الحاكمة وتمكين طبقة البروليتاريا من السيطرة على السلطة السياسية في هذه المجتمعات.

ويرى الشيوعيون أن هذه الحروب تعتبر حتمية وضرورية لتحقيق التطور الإجتماعي، ومن ثم فهي حروب تقدمية.

(عرض تاريخي.

أمـا حـروب التـحـريـر Liberation War وهي الحـروب التي تقع بين الشعوب الخاضعة للإستعمار وبين القوى الإستعمارية الامبريالية الغربية. ويرى الشيوعيون أن هذه الحروب هي حروب حتمية لأنه ليس أمام هذه الشعوب المقهورة من سبيل آخر للحصول على حريتها وإستقلالها إلا الكفاح المسلح، ومن ثم يعتبرها الشيوعيون حروباً مقدسة وعادلة. ومن الأمثلة على هذه الحروب حرب التحرير في الجزائر في مواجهة الإستعمار الفرنسي، والحروب التي خاضتها شعوب العالم الثالث في سبيل حصولها على إستقلالها الوطني.

أما بقية الأنواع الأخرى (الثلاثة الأخيرة) فهي تعتبر من المنظور الشيوعي حروباً غير عادلة.

سادساً: الحروب الدفاعية/ الحروب الهجومية:

الحروب الدفاعية Defensive Wars هي التي تهدف إلى الإبقاء على الوضع القائم Status Quo والذي يتسم بالشرعية الدولية.

أمـا **الحروب الهجومية** Offensive Wars فهي التي تهدف إلى قلب الوضع القائم على نحو يتعارض مع الشرعية الدولية.

سابعاً: الحرب الخاطفة/ الحرب الطويلة:

الحرب الخاطفة Blitzkrieg وهي تعتمد على شن هجوم خاطف وغير متوقع بهدف إصابة العدو بالشلل. وقد طبق النازيون هذا الأسلوب في مواجهة: بولندا في سبتمبر ١٩٣٩ وفرنسا ١٩٤٠، ويوغوسلافيا واليونان ١٩٤١، وكذلك الإتحاد السوفيتي ١٩٤١. وتعتمد الحرب الخاطفة على التفوق الجوي.

وثمة صورة أخرى للحرب الخاطفة التي تتم بإستخدام الأسلحة النووية (أسلحة الدمار الشامل) وذلك بهدف الإبادة الكاملة للعدو وذلك من خلال توجيه عدة ضربات متتالية إلى عصب قوة الخصم كمراكز تجمعاته العسكرية والمدنية وصناعاته ومرافقه الحيوية بهدف القضاء على مقاومته وإبادته بصورة نهائية وذلك ما يعرف بحروب الإبادة أو حروب الإفناء War of Annihilation . والسمة التي تجمع بين هذين النوعين هي ضيق إطارها الزمني.

وتجدر الإشارة إلى أن ثمة نوعاً آخر من الحروب الأكثر إتساعاً من حيث المدى الزمني لإستمرارها وهي ما يعرف بالحروب الطويلة والتي من أمثلتها: حروب الإستنزاف أو Wars of Attrition والتي تقوم على أساس الإستهلاك التدريجي لقوة الخصم بما يؤدي إلى إرهاقه والنيل من معنوياته والإضعاف المستمر لمقدرته على الرد أو المقاومة، وقد يقتصر نطاق حروب الإستنزاف على القوات المتحاربة فقط كما قد يمتد ليشمل القطاعات المدنية والصناعية والمرافق الحيوية في الدول المعادية.

ومن أمثلة حروب الإستنزاف: حرب الإستنزاف بين العرب وإسرائيل بعد هزيمة ١٩٦٧.

ثامناً: الحروب الوقائية/ حروب الإحباط:

يقصد بالحروب الوقائية **Preventive Wars** أو الحروب المانعة الحروب التي تستهدف تدمير قوة الخصم والإجهاز عليها قبل أن تنمو في كامل أبعادها فتمثل مصدر تهديد.

أما حروب الإحباط **Pre-emptive Wars** وهي تشبه الحرب الوقائية من حيث المبادرة بالهجوم على الخصم وإن كانت تسعى إلى إيجاد أساس

أخلاقي يبرر هذا العمل الهجومي من خلال الزعم بأن الحرب الهجومية تصبح مشروعة إذا ثبت أن الخصم على وشك القيام بهجوم، وفي هذه الحالة يحق للدولة أن تبادر بمهاجمته بهدف إحباط هذا الهجوم الوشيك المرتقب.

تاسعاً: الحرب المستحيلة/ الحرب بطريق الخطأ:

يقصد بالحرب المستحيلة ما يتصوره البعض من وجود إستحالة - من الناحية المنطقية، وفي ضوء إفتراض الرشد، وفي ضوء حالة الردع النووي المتبادل التي سادت الميزان الإستراتيجي بين الولايات المتحدة والإتحاد السوفيتي - فيما يتصل بإقدام أي منهما على اللجوء إلى إستخدام الأسلحة النووية نظراً لما سيترتب عليها من خسائر هائلة تفوق أية مكاسب سياسية أو غيرها يمكن توقعها من وراء هذه الحرب، الأمر الذي يجعل من اللجوء إلى الحرب النووية أمراً مستحيلاً ويجعل من الحروب التقليدية البديل الوحيد المقبول لكارثة الحرب النووية. وقد وجهت إنتقادات عديدة لنظرية الحرب المستحيلة أبرزها ما يتصل بعدم موضوعية إفتراض الرشد في متخذ القرار في كثير من الأحيان، فضلاً عن إحتمالات الخطأ التي قد تؤدي إلى إقدام أي طرف على إستخدام الأسلحة النووية.

أما **نظرية الحرب بطريق الخطأ Accidental War** وهي تعتبر مكملة لنظرية الحرب المستحيلة. ففي ظل الإستحالة المنطقية للحرب النووية، لم يعد من إمكانية لوقوع هذه الحرب إلا بطريق الخطأ، أي بطريقة لا إرادية خارجة عن إرادة الأطراف المتحاربة، كأن يكون ذلك ناتجاً عن خطأ فردي غير مسموح به، أو نتيجة لمعلومات زائفة عن هجوم نووي متوقع، أو بسبب خطأ فني في أجهزة الإنذار، أو في أجهزة إطلاق الصواريخ الحاملة للرؤوس النووية، أو نتيجة للأخطاء الناتجة عن سوء التقدير، أو نتيجة لتصعيد بعض الصراعات المحدودة.

عاشراً: الحرب الكيماوية/ الحرب البيولوجية/ حرب الفضاء :

ثمة تصنيف آخر للحروب تبعاً لطبيعة الأسلحة المستخدمة فيها، ومن أبرز أنواع الحروب :

أ - الحرب الكيماوية Chemical Warfare :

وتعتمد على إستخدام الأسلحة الكيميائية ووسائط إستخدامها بهدف إصابة القوى البشرية العسكرية أو المدنية عن طريق الأبخرة السامة (كغاز الخردل/ غاز الأعصاب) أو بهدف تلويث مصادر المياه أو الأراضي أو بهدف التأثير النفسي وخفض الروح المعنوية.

وقد استخدم النظام العراقي السابق بعض أنواع الغازات السامة ضد المعارضين الأكراد. وتعتبر الحرب الكيماوية من الأساليب المحرمة دولياً منذ عام ١٩٢٥، وعلى الرغم من ذلك فثمة إتجاهاً متزايداً من جانب الدول - ولاسيما الدول الصغرى - إلى زيادة مخزونها من الأسلحة الكيماوية باعتبارها البديل الأقل تكلفة للأسلحة النووية.

أما **الحرب البيولوجية (الجرثومية)** فيقصد بها الإستخدام العسكري المتعمد للكائنات الحية أو سمومها بهدف إلحاق الضرر بالأفراد العسكريين والمدنيين في الدولة المعادية وكذلك بمصادر الثروة الحيوانية، وذلك عن طريق تلويث الهواء ومصادر المياه والمواد الغذائية بأنواع من الجراثيم أو البكتريا أو الفيروسات أو السموم والفطريات. وقد حرمت المعاهدات الدولية هذا النوع من الحرب منذ عام ١٩٢٥.

أما **حرب الفضاء** فيقصد بها عسكرة الفضاء الخارجي وتسليحه وتجهيزه بأنواع من الأسلحة المتطورة. وقد مثلت مبادرة الدفاع الإستراتيجي SDI(*)

(*) Strategic Defense Initiative.

التي أعلن عنها الرئيس ريجان عام ١٩٨٣ والتي عرفت «بحرب النجوم» تطبيقاً لحرب الفضاء.

ويعتمد هذا الأسلوب على وضع أنظمة دفاعية وهجومية في الفضاء الخارجي بهدف إستخدامها في تدمير الصواريخ التي يطلقها السوفييت بإستخدام أشعة الليزر قبل أن تصل إلى الأراضي الأمريكية وقد شكل هذا المشروع إنقلاباً هائلاً في الأسس التي يقوم عليها الردع النووي المتبادل بين القطبين، من خلال تهديده لقدرة الإتحاد السوفيتي على توجيه ضربة إنتقامية (الضربة الثانية) للأراضي الأمريكية مما كان يعني إمكانية العودة إلى مفهوم القدرة على التدمير بالضربة الأولى لصالح الولايات المتحدة. وتمثل التكلفة الباهظة لهذا المشروع عقبة رئيسية أمام إستكماله ولاسيما في ظل تراجع الحاجة إليه بعد إنتهاء الحرب الباردة بين القطبين، واضمحلال قوة الإمبراطورية السوفيتية وتفككها.

القيود التى ترد على ممارسة الدولة لقوتها القومية(*):

أشرنا فيما سبق إلى أن الدول تعمل على تحقيق أهدافها وحماية مصالحها من خلال ممارستها لقوتها القومية بالأساليب المختلفة السابق الإشارة إليها. ولكن هل يعني ذلك أنه لا توجد أي روادع أو ضوابط أخلاقية أو قانونية أو أدبية تحد من التعسف في ممارسة الدول لقوتها القومية؟.

في الحقيقة هناك بعض الاعتبارات أو القيود التي ينبغي على الدول أن تراعيها في تصرفاتها الخارجية وهذه القيود لها وجود فعلي إلا أن تأثيرها من الناحية العملية ضعيف فكما سبق أن أوضحنا أن العلاقات الدولية هي

(*) اسماعيل صبري مقلد: العلاقات السياسية الدولية، دراسة في الأصول والنظريات. (المكتبة الاكاديمية، القاهرة، ١٩٩١)، ص ص ٢٠٥ – ٢١٥.

صراع بين عديد من القوى في غيبة حكم أعلى أو سلطة عليا وهذه القوى ذات المصالح المتعارضة لا تنتظم علاقاتها بصورة واقعية ومضمونة إلا من خلال توازن قواها أي من خلال عنصر القوة أما العناصر الأخرى التي تسعى للحفاظ على النظام الدولي فلا تلجأ إليها الدول إلا إذا كانت تتمشى مع مصالحها وأهدافها، أما لو تعارضت هذه القيود مع مصالح الدول وكانت تلك الدول تملك من القوة ما يمكنها من تجاهل هذه القيود دون أن تخشى رد فعل مؤثر عليها فأنها عادة ما تتجاهل مثل هذه القيود ولا تأخذها في الاعتبار. إلا أن هذا لا يعني أن هذه القيود عديمة الأهمية بشكل مطلق. فمازالت الدول حتي القوية منها تسعى إلى الظهور أمام المجتمع الدولي على أنها تحترم وتراعي هذه القيود كذلك تسعى الدول إلى استخدام هذه القيود كوسيلة للتنديد بأعدائها إذا لم يراعوها أو يأخذوها في الاعتبار وذلك حتى تشوه صورتهم أمام المجتمع الدولي. ومن القيود التي ترد على ممارسة الدول لقوتها القومية ما يلي :

١- الأخلاقيات الدولية International Morality :

ويقصد بها مجموعة القيم والمبادئ والأخلاقيات المسيطرة على أساليب التعامل في العلاقات الدولية وهي قيم اتفق عليها المجتمع الدولى كمعايير لترشيد السلوك الدولي بالاضافة إلى المبادئ التي أقرت الدول بها مثل حق الشعوب في تقرير مصيرها أو القضاء على التمييز العنصري. إلا أن السبيل الوحيد لالتزام الدول بهذه المبادئ والأخلاقيات هو الإيمان والاقتناع بها. إلا أنه من الناحية العملية فإن الدول عادة ما تنظر إلى تلك المبادئ والأخلاقيات من منظورها الخاص وهذا ما يؤدي إلى عدم الالتزام بها في بعض الأحيان. ومن الملاحظ أن هذه المبادئ عندما تتعارض مع مصالح الدول أو تمثل قيداً على تصرفاتها الخارجية فإنها غالباً ما تتجاهلها لاسيما

وإن كـانت تملك من القـوة مـا يمكنهـا من ذلك. إلا أن الدول تفـضل بقـدر الإمكان الالتزام أو على الأقل التظاهر بالالتزام بالأخلاقيات الدولية حتى ولو على سـبـيل الدعـاية كـمـا أنهـا تستـخـدم انتـهـاكـات الدول المعـادية لتلك الأخلاقيات كوسيلة للتنديد بها وتشويه صورتها أمام المجتمع الدولي. وبغض النظر عن قيمـة هذه الأخـلاقـيات فـإننا لا يمكننا إنكار تأثيرها الأدبي على الأقل على سلوك الـدول، هذا بالإضـافـة إلى وجـود جـزاءات قـد تطبق في بعض الأحيان ضد من ينتهكون تلك الأخلاقيات.

٢- الرأي العام العالمي International Public Opinion :

وهو الرأي السائد الذي تتفق عليه غالبية دول العالم ويوحد بينها تجاه بعض القضايا المطروحة في السياسة الدولية. وقد يظهر الرأي العام العالمي في صورة رد فعل تلقائي عالمي ازاء تصرف دولي معين وقد يمتد رد الفعل هذا ليقترن بتوقيع عقوبات على الدول المخالفة. ولقد اختلفت آراء علماء العلاقات الدولية حول أهمية تأثير الرأي العام العالمي فبعضهم يرى أنه مؤثر وأنه كان السبب في ظهور مشاريع هامة في السياسة الدولية مثل عصبة الأمم والأمم المتحدة بينما يرى البعض الآخر أنه عديم الجدوى ويسوقون للتدليل على ذلك فشل الرأي العام العالمي في ردع المانيا النازية عن القيام بأعمالها التوسعية في أوروبا أو ايقاف التدخل السوڤيتي المسلح في المجر وبولندا عام ٥٦ أو ايقاف حرب ڤيتنام في أوائل الستينات. وخلاصة القول أن أهمية الرأي العام العالمي تختلف بحسب المواقف والظروف الدولية فقد يكون له تأثير ايجابي وقد لا يكون له أي تأثير إلا أنه على وجه العموم فإن غالبية الدول حتى القوية منها لا يمكنها تجاهل الرأي العام العالمي بل تسعى دائماً لتبرير تصرفاتها ومواقفها واقناع الرأي العام العالمي بسياساتها.

وهناك عاملان يؤثران في توحيد اتجاهات الرأي العام العالمي.

أ - **عامل سيكولوجي :** وجود حد أدنى من الوحدة النفسية التي تولد نوعاً من الاعتقاد العام والمشترك في عدد من القيم والمبادئ التي لا تتأثر بالاختلافات القومية أو العنصرية أو البيئية، وأن أي انتهاك لهذه القيم يعتبر تحدياً واستفزازاً يدفع جميع أو غالبية دول العالم إلى استنكاره والاحتجاج عليه على نطاق دولي واسع مما يؤدي إلى خلق رأي عام عالمي موحد يجمع بين غالبية الدول.

ب- **عامل تكنولوجي :** ونقصد به الثورة التكنولوجية أو التطور الهائل في وسائل الاتصال التي استطاعت أن تقرب المسافات وأن تسهل عمليات الاتصال بين الدول وتزيل تأثير العوائق الطبيعية والمسافات المتباعدة التي كانت تحول دون نقل وتفاعل آراء مختلف الدول مع بعضها.

وعلى الرغم من تأثير النزعات القومية على الرأي العام العالمي إلا أنه لا يمكننا انكار أهمية العامل التكنولوجي في ربط مختلف دول العالم ببعضها البعض حيث توجد شبكة اتصالات واسعة ومحكمة تربط جميع أجزاء العالم ببعضها فالأقمار الصناعية مثلاً أدت إلى أن أي حدث يقع في أي منطقة من العالم مهما كانت نائية يخلق ردود فعل فورية وعلى المستوى العالمي ككل وتتمخض ردود الفعل الدولية عن اتجاهات عامة يمكن اعتبارها الرأي العام العالمي وهذه الاتجاهات يصعب على الدول تجاهلها أو التغاضي عنها حتى الدول الكبرى فالرأي العام العالمي مثلاً كان له أثر كبير في انسحاب القوات الأمريكية من ڤيتنام.

ويمكننا أن نميز بين نوعين من الرأى العام العالمي :

١- **الرأي العام العالمي الرسمي :** وهو الذي يعبر عن آراء الجهات الرسمية كالمؤسسات السياسية مثلاً في مختلف دول العالم.

٢- الرأي العام العالمي غير الرسمي؛ وهو الذي يصدر معبراً عن آراء الجهات غير الرسمية في مختلف دول العالم كالأحزاب والاتحادات والنقابات المهنية مثلاً.

٣- القانون الدولي Public International law :

كذلك فمن القيود التي ترد على ممارسة الدولة لقوتها القومية أنه ينبغي عليها أن تحترم قواعد القانون الدولي التي تنظم العلاقات بين الدول وتحدد حقوق والتزامات الدول في مختلف المواقف والأوقات وتضع قواعد يتم على أساسها التعامل بين الدول. فمثلاً نجد أن القانون الدولى قد منع استخدام القوة لحل المنازعات الدولية وأن على الدول أن تلجأ إلى الأساليب السلمية لتسوية منازعاتها وألا تلجأ إلى استخدام القوة إلا في حالة الدفاع الشرعي عن النفس كما أن القانون الدولي قد وضع قواعد قانونية تنظم الحرب وحدد حالات معينة تعد الحرب فيها مشروعة كما أنه حرم استخدام أنواع معينة من الأسلحة.

وعلى الرغم من المحاولات المتكررة والمستمرة التي جرت لدفع الدول إلى احترام قواعد القانون الدولي إلا أن هذه المحاولات لم يكتب لها النجاح حيث أن هذه المنازعات الدولية غالباً تؤدي إلى الدخول في جدل فقهي قانوني تسعى من خلاله كل دولة لتبرير مواقفها كما أن هناك بعض المسائل الحساسة التي لم يستطع القانون الدولي أن يحسمها بشكل قاطع مثال ذلك تعريف العدوان.

كما أن عدم وجود سلطة عليا مكرهة في المجتمع الدولي يؤدي إلى أن الدول القوية تستطيع أن تتجاهل أحكام القانون الدولي إذا ما كانت تتوفر لديها القوة التي تمكنها من مواجهة عواقب ذلك لذلك "فليس هناك مساواة في تطبيق القانون على الدول بنفس الدرجة" كما أن الدوافع والمصالح

السياسية وعلاقات الصادقة أو التحالف قد تدفع بعض الدول إلى التغاضي عن انتهاكات القانون الدولي التي تقوم بها دول صديقة لها حتى لا تثير استفزازها أو تؤدي إلى الاضرار بالعلاقات السياسية بينها.

وعلى الرغم من ذلك فلا أحد يستطيع انكار أهمية التأثير الأدبي والضغط المعنوي بل والجزاء المادي في بعض الأحيان الذي يقع على الدول التي تخالف قواعد القانون الدولي وهذا ما يدفع الدول إلى المحافظة على احترام قواعد القانون الدولي أو حتى التظاهر باحترامها حتى ولو من سبيل الدعاية حتى تظهر بمظهر الدول المتحضرة أمام المجتمع الدولي.

أما لو لم يحدث تعارض بين مصالح الدولة وبين أحكام القانون الدولي وكانت تلك الدولة تملك من القوة ما يمكنها من عدم الالتزام بتلك الأحكام فغالباً ما تخرق قواعد القانون الدولي وتفضل مصالحها القومية عليه.

وعلى أي حال فإن ضعف التأثير الذي تقوم به قواعد القانون الدولي على تصرفات الدول في الوقت الحالي يجب ألا يجعلنا نفقد الثقة به تماماً فربما أدت الجهود والمحاولات المستمرة إلى زيادة فاعليته وتأثيره بدرجة أكبر مما هو عليه الآن.

٤- مبدأ السيادة القومية National Sovereignty :

ويعني أن للدولة سلطة تقرير كل ما يتصل بالدفاع عن مصالحها كما أن لها الحق في حماية استقلالها وسلامة كيانها الاقليمي وحماية سيادتها بدون أي تدخل خارجي وبالطبع فكل هذا يتم في إطار احترام قواعد القانون الدولي والأخلاقيات الدولية واحترام حقوق الدول الأخرى والوفاء بالتزاماتها تجاه الدول الأخرى. وعلى الرغم من القول بأن كل الدول المستقلة كاملة السيادة إلا أن ذلك صحيح من الناحية القانونية فقط.

تعتبر السيادة إحدى الخصائص المميزة للدولة في العصر الحديث وهي مفهوم قانوني يصف واقع سياسي معين..

وكان المفكر الفرنسي جان بودان أول من اهتم بهذا المفهوم وكان يعني به القوة العليا التي تترجم ارادة الدولة إلى صيغ قانونية نافذة المفعول.. وطالما أن السيادة مرادفة للقوة المطلقة النهائية فليست هناك حدود قانونية لها.

وبمعنى آخر فإن السيادة تشير إلى القدرة الفعلية على التفرد بإصدار القرار السياسي في الدولة ومن ثم القدرة على إحتكار أدوات الإكراه المادي في الدولة بصفة شرعية وعلى رفض الإمتثال لأية سلطة تأتيها من الخارج.

وإذا كانت السيادة كمفهوم قانوني منظم إحدى خصائص الدولة القومية[1] المعاصرة، فإن هذا المفهوم كان من خصائص المجتمع السياسي بصرف النظر عن صوره التاريخية وإن لم يصاغ بطريقة قانونية منظمة..

فلقد اتسمت الإمبراطوريات القديمة بصفة السيادة المرتبطة بالملوك والأمراء أو ما يطلق عليه السيادة الملكية كواقع سياسي في حقبة تاريخية معينة.

على أن الدولة في العصر الحديث تمارس سيادتها أو سلطتها العامة إما من خلال القوة أو إرادة الأمة أو بإستخدامهما معاً.. أما طبيعة ممارسة هذه السلطة فهي ترجع أساساً إلى بناء الدولة ومدى النضج السياسي لأفراد الشعب ففي الحكم المطلق المستبد تميل الطبقة الحاكمة إلى استخدام القوة وتأكيد دورها.

ولكن في الدول الديمقراطية التي يتم فيها إختيار الطبقة الحاكمة من خلال الإنتخاب، يضعف دور القوة إلى حد ما.

---

(١) معالم الدولة القومية «رؤية معاصرة» – هشام محمود الأقداحي – مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية.

ويظهر دور القانون كمعبر عن الإرادة العامة للمجتمع وقد حدد لنا - بودان - صفات السيادة بأنها أولاً دائمة وثانياً أنها لا تفوض وثالثاً لا يمكن التصرف فيها ولا تخضع للتقادم.. والصفة الأصلية للسيادة هي سلطة وضع القوانين.

وهناك صلاحيات أخرى للسيادة كسلطة إعلان الحرب وعقد معاهدات السلام - وصك العملة..

وعلى أية حال فقد حظي مفهوم السيادة بإهتمام واضح في كتابات كثير من المفكرين فعلى حين أن - هوبز، وبنثام، وأوستن قدموا نظرية قانونية للسيادة، نجد أن روسو وهيجل وبوزانكيت يحللون هذا المفهوم من وجهة النظر الفلسفية.

خصائص السيادة :

أ - إن السيادة في الدولة كما تناولتها وجهة النظر القانونية هي سيادة مطلقة لا تحدها حدود، ولا توجد في الدولة قوة تعلو تلك القوة ذات السيادة..

ومع ذلك فيبدو أن وجهة النظر القانونية هذه لم تستوعب بعض الوقائع السياسية فلقد أشار - سير هنرى مين - إلى العادات والتقاليد الإجتماعية باعتبارها قيود هامة تفرض على السيادة.

ومعنى ذلك أن هناك قيوداً على سيادة الدولة المعاصرة أهمها مبدأ سيادة القانون الذي تحولت الدولة بمقتضاه من دولة إستبدادية إلى دولة قانونية.

ب- أن سيادة الدولة دائمة ومستمرة وأي تغير في حكومة الدولة لا يعني إخلالاً باستمرار سيادة الدولة.

جـ- سيادة الدولة عامة وشاملة والمقصود بذلك أنها تغطي كافة الهيئات والأفراد في نطاق الدولة.

د - السيادة خاصية ملازمة لوجود الدولة.

هـ- أن سيادة الدولة غير قابلة للتقسيم أو التجزئة ومعنى ذلك أنه في دولة واحدة ليس هناك مجال سوى لسلطة عليا واحدة.. أياً كان شكل التنظيم القانوني لهذه الدولة.

تصنيف السيادة:

يرى بعض المفكرين، أن هناك تصنيفاً للسيادة يفرق بين السيادة القانونية - والسيادة السياسية.

وتشير السيادة بالمعنى الأول إلى إحتكار جماعة من الأفراد للسلطة العليا في الدولة تمكنهم من إصدار الأوامر وتنفيذ القوانين.. هؤلاء هم أصحاب السيادة القانونية.

أما السيادة السياسية فهي تعني أولئك الذين لديهم حق الإنتخاب والتصويت - أو القاعدة الشعبية التي تتم بواسطتها إختيار أصحاب السيادة القانونية.

والواقع أن مفهوم السيادة السياسية لايزال غير مكتمل فهو يستبعد أفراداً وجماعات قد لا يكونون ممن لهم حق التصويت ولكنهم يؤثرون على عملية وضع السياسة العامة.. وإن كانت بعض الدول المعاصرة بدأت تدرك ذلك وتعالجه.

وعلى أية حال، فإن الحكومة الرشيدة هي تلك التي تطور علاقة وثيقة بين السيادة القانونية والسيادة السياسية. فالنظام الديمقراطي المباشر يستند إلى روابط وثيقة بين السيادة القانونية والسيادة السياسية، وذلك أن القانون

في هذا النظام هو التعبير المباشر عن إرادة الجماهير. وبذلك تختفي مشكلة الصراع بين السيادة القانونية والسيادة السياسية.

ولكن في النظام الديمقراطي النيابي، الذي أصبح واسع الإنتشار في العصر الحديث تكتسب العلاقة بين السيادة القانونية والسيادة السياسية أهمية خاصة، فالأخيرة هي التى تختار الأولى، وتصبح السيادة القانونية هي الأداة التي تنفذ إرادة السيادة السياسية.

ويصنف آخرون السيادة إلى السيادة الداخلية والسيادة الخارجية.. على أساس أن السيادة الداخلية تشير إلى القوة العليا داخل الدولة والتي لها حق إصدار القوانين وتنظيم العلاقات بين الأفراد والجماعات.

أما السيادة الخارجية فتعني تلك الحقوق المكفولة للدولة في المجال الدولي الخارجي مثل حقها في عقد المواثيق والمعاهدات مع الدول الأخرى وفقاً لقواعد القانون الدولي العام.. ويرى البعض أن هناك مظاهر سيادية للدولة خارج إقليمها مثل مقار البعثات الدبلوماسية والحقيبة الدبلوماسية والسيادة الخارجية تقوم على فكرة إستقلال الدولة السياسي أى عدم تبعيتها لأى وحدات سياسية أخرى.

وإذا كان القانون الدولي يتضمن القواعد المحددة لعلاقة الدولة بالدول الأخرى، فإن البعض يرى أن هذا القانون لا يضع أية قيود على سيادة الدولة، ذلك أن شرعية القانون الدولى ترجع إلى أن الدول ذات السيادة قد أقرته واعترفت بشرعيته. ويقول «أوستن» طالما أن أعضاء المجتمع الدولي هي الدول صاحبة السيادة، فنحن لا نستطيع أن ندعي أن القانون الدولي له سلطة تفوق سيادة الدولة.

وعلى العكس من وجهة النظر هذه يذهب – كيلسن – Kelson – إلى أن القانون الدولي يعلو سيادة الدولة ويقيدها.

ويقول أن هذه حقيقة فرضتها الظروف الدولية المعاصرة التي أكدت العلاقات المتساوية بين الدول..

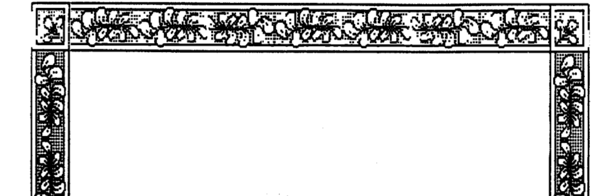
ويرى – لاسكي – أنه من الضروري أن تنظم العلاقات المتبادلة بين الدول، والقانون الدولي هو مجموعة القواعد التي تنظم الصلات المتبادلة بين الدول وهذه المجموعة من القواعد مفروضة على الأفراد الذين يعيشون في المجتمع.

ويستطرد – لاسكي – في نقض وجهة النظر التي تنكر على القانون الدولي صفة إلزام الدول.. ويذهب إلى أن هناك عدة حقائق ينبغي أن تكون واضحة فمن الملاحظ أولاً أن الدولة الناشئة لا تستطيع أن تختار بين قواعد القانون الدولى، بل تجد نفسها مقيدة بهذه القواعد. فلقد خلق العرف الدولي والمعاهدات في الواقع الدولي مجموعة من المبادئ الدولية الثابتة التي تحدد تصرفات الدول في علاقاتها المتبادلة..

ومن الملاحظ ثانياً: أن صفة السيادة صفة تاريخية نشأت عقب إنهيار نظام الإقطاع في العصور الوسطى.

وعلى أية حال هناك من المفكرين من حاول التوفيق بين خصوصية سيادة الدولة، وبين أولوية القانون الدولى.

فقد لاحظ هؤلاء أن القانون الدولي هو قانون وطني ما دامت قوة نفاذه تتوقف على قبول الدولة له.



الباب الثالث
المؤتمرات الدولية

- الفصل الأول: صناعة المؤتمرات الدولية
- الفصل الثاني: التفاوض الاجتماعي والسياسي
- الفصل الثالث: علم اللغويات الاجتماعي والسياسي وعلم التفاوض
- الفصل الرابع: البعد الثقافي في عملية التفاوض الدولي
- الفصل الخامس: أبعاد الوظيفة الدبلوماسية



الفصل الأول
صناعة المؤتمرات الدولية



الفصل الأول
صناعة المؤتمرات الدولية

لقد أصبح انعقاد المؤتمرات الدولية واستضافتها صناعة وحرفة مثل باقي الصناعات، ولكنها تتفوق على غيرها من الصناعات التقليدية، في أن لها بعدين أساسيين :

الأول: البعد السياسي: إذ أن الدول التي تطلب أو تقترح استضافة اجتماع دولي لديها أهداف سياسية متنوعة، منها الرغبة في تعزيز نظام الحكم، إذ أن وجود حشد من رؤساء الدول أو وزراء الخارجية يمثل "اعترافاً بالنظام القائم وسلامته ودوره في المجتمع الدولي"، كما أنه يمثل أيضاً مناسبة اعلامية ودعائية للنظام السياسي أو للدولة على نطاق عالمي أو إقليمي، كما يمثل رسالة للمجتمع الدولي حول دور الدولة ومكانتها، أو تأكيد إستقرارها الأمني، في حالة تعرضها لاعتداء أو أعمال ارهابية سابقة على عقد المؤتمر مثلاً، ونحو ذلك.

الثاني: البعد الاقتصادي: ذلك لأن عقد أى مؤتمر إقليمي أو دولي، يمثل نشاطاً اقتصادياً ذي مزايا ومنافع متعددة، منها تشغيل فنادق الدولة، بناء قاعات للمؤتمرات، وتطوير الخدمات العامة والطرق والاتصالات، وتعزيز حركة النمو الاقتصادي، تدفق أموال من "سياحة المؤتمرات"، حيث يشتري المشاركون في المؤتمر عادة سلعاً وهدايا من الدولة المضيفة. وفي كافة الحالات فإن صناعة المؤتمرات، أصبحت من أدوات حفز النشاط الاقتصادي في الدولة، وتطوير بنيتها الأساسية.

ونتناول في هذه الدراسة صناعة المؤتمرات من حيث الدعوة لمؤتمر

وأنواعه وإداراته، وما يتصل بذلك من جوانب إدارية لوجستيكية، أو جوانب موضوعية تتمثل في صدور البيانات أو الاعلانات التي تحمل اسم الدولة المضيفة، أو اسم عاصمتها، ومن ثم تصبح جزءاً من الأدب السياسي العالمي، حول تطوير المفاهيم الدولية المختلفة.

أولاً: التعريف بالمؤتمرات:

المؤتمر هو اجتماع بين طرفين أو أكثر، بهدف تحقيق غاية معينة، مثال ذلك: مؤتمرات القمة الخليجية أو العربية غايتها إقــرار ما تم الاتفاق عليه على مستوى الخبراء، أو تداول الرأي حــول قضية ما، مثل مؤتمــرات مجلس التعاون الخليجي أو انعقاد لجان المتابعة، سعياً نحو وضع خطة مستقبلية مشتركة.

هذا وتتنوع المؤتمرات الدولية وفقاً لموضوعها، أو وفقاً لطبيعتها، فمن الناحية الموضوعية نجد مؤتمرات اقتصادية - سياسية - اجتماعية، ومن ناحية طبيعتها ومدى شمولها نجد مؤتمر منظمة التجارة العالمية - القمة العربية - القمة الإسلامية، أو مؤتمرات المرأة - مؤتمرات الطفولة - مؤتمرات حقوق الإنسان، أي أنها تتنوع وفقاً لعدد المشاركين، وطبيعة علاقة بلادهم مع بعضها البعض، أي على المستوى الدولي أو المستوى الإقليمي.

ثانياً: الإتفاق على المؤتمر:

- عادة تعرض دولة ما في الاجتماع رغبتها في استضافة المؤتمر القادم لديها، ويتم التقدم بالطلب شفاهة ويتلوه رسالة مكتوبة.

- يتقرر الموافقة على العرض في نفس الجلسة، أو في مشاورات لاحقة إذا كان هناك أكثر من متقدم، أو كانت هناك تحفظات من بعض الدول. لا ترغب في إثارتها في نفس الاجتماع. أو قامت بالفعل بإثارتها في نفس

الاجتماع، ولم يتم الإتفاق على ذلك بسهولة، ولذلك تفادياً للخلاف يتقرر التشاور اللاحق، بأسلوب هادئ، في اطار الاتصالات الدبلوماسية.

وعادة يثار الاعتراض على استضافة دولة لمؤتمر ما في العديد من الحالات والتي من بينها :

١- إذا كان للمؤتمر أهمية ودلالة خاصة تسعى أكثر من دولة للحصول عليه، مثل مؤتمر القاهرة للسكان والتنمية حيث تقدمت لاستضافته كل من مصر - تونس - تركيا، ومؤتمر الشرق الأوسط وشمال إفريقيا للتعاون الاقتصادي (تقدمت مصر - الاردن ثم قطر).

٢- إذا كانت للدول الأخرى تحفظات على مسلك أو سياسة الدولة المتقدمة بالطلب، مثل مؤتمر بكين للألعاب والأولمبياد عام ٢٠٠٨ (طوكيو - بكين - تورنتو - فرنسا)، تقدمت الصين أكثر من مرة في الماضي، ولم يوافق على ذلك بدعوى عدم توافر الإمكانات، وكذلك نتيجة أحداث الميدان السماوي عام ١٩٨٩، أو مؤتمر القمة الإسلامي في طهران حيث كان الحضور محدوداً ومستوى دون الرؤساء، نتيجة عدم رضاء العديد من الدول عن سياسة إيران المتشددة في تصدير الثورة، وتدعيم الأصولية الإسلامية، قمة عدم الإنحياز في بغداد (انتقل إلى نيودلهي عام ١٩٨٣ بسبب حرب العراق إيران، واعتراض إيران على عقد القمة في بغداد).

٣- أحياناً لا يكون الاعتراض على الدولة، وإنما يدفع بالإمكانيات والتسهيلات المتاحة، مثل البنية الأساسية ومدى توافرها (دورات الألعاب الأوليمبية).

- يتم تفضيل دولة ما، أو الإيعاز إليها باستضافة المؤتمر، للخروج من

مأزق ما: القمة العربية في بيروت بدلاً من الإمارات، لعدم رغبة الأخيرة، للظروف الصحية للشيخ زايد، ثم للإعراب العربي عن تأييدهم لبنان في مواجهة إسرائيل.

وقد اثيرت الاعتراضات لاحقاً من :

- رفض لبنان دعوة القذافي.
- تحفظ الكويت والسعودية على مشاركة صدام حسين في قمة القاهرة ١٩٩٦.
- تحفظ ليبيا على قمة بيروت عام ٢٠٠٢ لرفض الأخيرة مشاركة القذافي نتيجة قضية اختفاء الإمام موسى الصدر.
- تحفظ مصر ومعارضة سوريا ولبنان على مؤتمر الدوحة للتعاون الاقتصادي للشرق الأوسط وشمال إفريقيا، بدعوى إنه يسرع عملية التطبيع مع اسرائيل، في الوقت الذي تصعد فيه اعتداءاتها على الفلسطينيين.
- تحفظات من دول غير أطراف في عقد مؤتمر، مثل تحفظات الولايات المتحدة على انعقاد القمة العربية، خشية تجميد وتشديد المواقف العربية في مواجهة اسرائيل.

ثالثاً: بدء الدولة الاستعداد للمؤتمر:

يختلف الاستعداد من مؤتمر لمؤتمر، وفقاً لطبيعة المؤتمر، وعدد المشاركين فيه ومستواهم، ولكن العناصر التالية ضرورية :

١- الاستعداد لاستضافة الوفود الرسمية وهذه أنواع أو مستويات:

الأول: رئاسة الوفد (رئيس دولة – رئيس حكومة – وزير).

الثاني: أعضاء الوفد، وهؤلاء قسمان:

* أعضاء في الضيافة.

* أعضاء في خارج الضيافة.

الثـــالث: المرافقون للوفد، وبخاصة المستشارون - ورجال الأمن والحراسة.

الرابع: المرافقون الصحفيون والإعلاميون (صحافة - إذاعة - تلفزيون).

الخـامس: المرافقون من رجال الأعمال، وبخاصة في المؤتمرات ذات البعد الاقتصادي.

٢ - وصـــول الوفـــود للمطر: لاشك أن الترتيب يستلزم توافر معلومات واستعدادات حول:

- معرفة مواعيد الوصول وأرقام الرحلات للطائرات (خاصة - طيران تجاري).
- تصاريخ الهبوط للطيران الخاص (وتمويل الطائرة من بنزين ومؤن).
- إقامة طاقم الطائرة (فنادق - تنقلات).
- تحديد من يستقبل من فى المطار، وكذلك عملية التوديع للوفود عند مغادرتها.
- تحديد السيارات ومن له سيارة مستقلة أو مشتركة أو باص.
- تحديد الفنادق وأرقام الغرف أو الأجنحة لكل شخص، ويراعى (أن يتقارب مع جناح رئيس الوفد وجود غرف لمعاونيه الشخصيين مثل السكرتير الخاص - الحارس الخاص).

- مرافقة الوفود في سياراتهم (مرافق رئيس الوفد - مرافق لباقي الأعضاء).

٣- **تشكيل غرفة عمليات إدارية:** يتم تشكيل غرفة عمليات إدارية لمتابعة ما يلي:

أ - معرفة المشاركين وأسمائهم ووظائفهم ومواعيد وصولهم.

ب- تحديد أماكن الإقامة في الفنادق، أو بيوت الضيافة، أو فيلات خاصة (القمة الإسلامية في لاهور في السبعينات من القرن الماضي شارك الباكستانيون كمواطنين بتقديم فيلاتهم للقادة).

جـ- متابعة مستمرة مع الفرق الأخرى المتخصصة لباقي المهام، وحل أية مشكلة طارئة تظهر فجأة، مثل (تخلف عضو في آخر لحظة - حضور أعضاء إضافيين - اختفاء سيارة من المخصص - تعطل سيارة - حدوث حادث مروري - مرض مفاجئ لعضو الوفد - حادث إرهابي ونحو ذلك).

٤- **تشكيل غرفة عمليات فنية:** مهمتها الجوانب الموضوعية في المؤتمر مثل:

- توفير المستندات - المواد الاعلامية من الدول المضيفة أو أية دولة مشاركة - تقديم الهدايا التذكارية.
- طباعة أو تصوير أية مستندات أو تعديل من وفد أو اقتراح أو نحو ذلك.
- تقوم الغرفة أيضاً بإعداد بطاقة هوية للمؤتمر (مرفق نموذج باللغتين العربية والانجليزية)، كما تقوم بموافقة رئاسة الدولة المضيفة، باختيار شعار للمؤتمر Motto، مثل مؤتمر التضامن، مؤتمر الوفاق، دورة الإنجاز، مؤتمر تلاحم الشعب والقادة ونحو ذلك، كذلك اختيار رمز Logo الذي يطبع على وثائق المؤتمر.

٥- طبيعة تشكيل غرفة العمليات :

- غرفة العمليات الإدارية تشكل من شخصيات لهم خبرة واتصالات مع الجهات التي سيتم التعامل معها في الدولة المضيفة.
- ضباط أمن للطوارئ.
- متخصصون في الطباعة والتصوير ونحو ذلك.
- مترجمون للغات المختلفة للاجتماعات مع كبار الشخصيات.
- أمّا غرفة العمليات الفنية أو الموضوعية، فتشكل من دبلوماسيين ومسئولي علاقات عامة، لديهم الخبرة ومقدرة على التعامل مع مختلف الوفود من دول متنوعة، والتحدث باللغات الأجنبية، ولديهم صبر وحكمة في معالجة المشاكل الطارئة، وخاصة حالة وفد ثائر لفقد حقائبه أو عدم وجود مستندات، أو عدم إمكانه تحديد موعد للقاء رئيس وفد مع رئيس الدولة المضيفة ونحو ذلك.

تحديد قاعات الاجتماعات :

- القاعة الرئيسية للاجتماعات العامة الموسعة Plenary – قاعات فرعية للاجتماعات الجانبية والمداولات ولجان الصياغة وفرق العمل.
- قاعة مستقلة للدولة المضيفة للاجتماعات مع كبار الشخصيات.
- قاعة مستقلة للدولة المضيفة للاجتماعات الجانبية على مستوى دون رؤساء الوفود.
- قاعة مستقلة لضيف خاص مثل أمين عام الأمم المتحدة، أمين عام جامعة الدول العربية/ أمين عام المؤتمر الإسلامي/ أمين عام مجلس التعاون الخليجي... الخ.

خدمة المؤتمر: تشمل الجوانب التالية :

أ - **خدمة الترجمة:** هناك نوعان من الترجمة: التحريرى والفورى :

- الترجمة التحريري للمستندات والقرارات، ويتصل بها مراجعون وطباعون.
- الترجمة الفوري، وهي في الكبائن المخصصة لذلك، ويتصل بذلك كبائن وسماعات للترجمة وتوزع على الحاضرين في الاجتماعات، أو تكون مثبتة في المقاعد.

ب- **خدمة القاعة :** حيث من الضروري توافر :

- مشرف على القاعة ككل. ومشرفون على أجنحة القاعة لمراقبة احتياجات الوفود.
- توزيع الأوراق والمستندات على المقاعد.
- إيجاد غرفة إضافية للمستندات أو في غرفة العمليات الفنية.
- توزيع المياه أو المشروبات.
- مسئولون عن الإضاءة والميكروفونات.
- احتياطي كهرباء/ مطافئ/ إسعاف/ أمن للقاعة.

الخدمة الخارجية للمؤتمر:

خدمة السيارات:

- تخصيص مكان لسيارات رؤساء الوفود.
- تحديد أماكن الدخول والخروج للسيارات.
- وجود مناد بميكروفون، أو تخصيص مكان للسائقين للتجميع، بحيث يمكن لمرافق الوفود الاتصال بهم عند الحاجة.

- تحريك السيارات في شكل موكب Motorcade، بحيث يتم الاصطفاف بدءاً بسيارة رئيس الوفد، ثم السيارات التالية – التي عادة ترقم ١، ٢، ٣ باسم كل وفد وفقاً لعدده وخلف سيارة رئيس الوفد سيارة أمن، وفي النهاية سيارات كل وفد، وسيارة أمن، وسيارة إسعاف، خاصة إذا كان التحريك كوفد أو كمجموعة وفود، وكان المؤتمر على مستوى القمة للملوك والرؤساء.
- تخصيص مرافق لكل رئيس وفد، يصحبه في كافة تحركاته، ويوصله إلى مقعده في الاجتماعات في القاعة الرئيسية، أو أية قاعات أخرى، ويكون على مقربة منه أو على مرمى النظر منه.
- مرافق لكل وفد لنفس الغرض، وينبغي عدم تغيير المرافقين إلا عند الضرورة القصوى، حتى يسهل التعرف عليهم من قبل كل وفد، وتقدم تليفوناتهم لكل وفد في ورقة صغيرة، أو بطاقة مميزة.
- إيجاد مكان للمعاطف، إذا كان المؤتمر في موسم الشتاء أو الأمطار، وترقيم ذلك.
- إيجاد مكان للصلاة.
- عادة رئيس الوفد هو آخر من يركب السيارة، وأول من ينزل أو يخرج من الاجتماع.

داخل القاعة الرئيسية:

- يصحب المرافق رئيس الوفد إلى مقعده، ثم يتراجع جانباً، ويراقبه من بعيد لتلبية الاحتياج عند الضرورة.
- يستحسن توافر قاعة انتظار لرؤساء الوفود قبل بدء الاجتماع.
- ينبغي جلوس باقي أعضاء الوفد في مقاعدهم.

- عندما يتم استدعاء المرافق أو أي من ضباط القاعة (خدمة القاعة)، ينبغي أن يذهب الشخص بهدوء، ثم يجلس على الأرض بجوار الشخص الذي يستدعيه للتعرف على ما يرغب، ويتحدث بصوت منخفض، وبذلك لا يحجب رؤية الآخرين، ولا يزعجهم أو ينقل ما يقال للآخرين بلا مبرر.
- عند رفع الجلسة يبادر المرافق بالذهاب إلى رئيس الوفد لمرافقته إلى المكان التالي للتحرك وفقاً للبرنامج.
- تخصص أماكن جانبية في القاعة، أو خارجها، وفقاً للمساحة، للمرافقين، حتى يمكنهم الوصول للوفود بسرعة عند الحاجة.

رابعاً: ترتيبات القاعة: تشمل ترتيبات القاعة عدة موضوعات كما يلي :

١ - **ترتيب القاعة في الاجتماعات :** وفقاً لطبيعة العدد ونوعية المشاركين، ولكن بصفة عامة يراعى :

- قاعة منبسطة في الاجتماعات الصغيرة.
- قاعة متدرجة في الاجتماعات الكبيرة، حتى لا يحجب أي وفد الوفود الأخرى المشاركة، والتي يأتي مكان جلوسها خلفه.
- منصة عامة لرئاسة الاجتماع.

٢- **ترتيب أماكن الوفود:** هناك طرق متعددة :

- الأمم المتحدة يتم الاقتراح من خلال السحب العشوائي لأسماء الدول، والدولة التي يسحب اسمها تبدأ بها القاعة، ثم يرتب الباقون بأسماء الدول، حسب الحروف الأبجدية باللغة الانجليزية، بدءاً من الحرف الذي يلي اسم الدول التي رست عليها القرعة.

- المؤتمرات الدولية التي تنظمها الأمم المتحدة عادة تتبع ما استقر عليه في الأمم المتحدة.
- مؤتمرات جامعة الدول العربية يتم ترتيب أسماء الدول باللغة العربية بدون الألف واللام «الجزائر ج، المغرب م، واليمن ي، البحرين ب، وهكذا».
- مؤتمرات منطقة المؤتمر الإسلامي أبجدية أسماء الدول باللغة الإنجليزية.

٣- الجلوس على المنصة العامة:

- الرئيس/ أمين عام المؤتمر، وهو أحد كبار الشخصيات في الدولة المضيفة.
- ضيوف الشرف المهمين مثل أمين عام الأمم المتحدة، أمناء عامين المنظمات الإقليمية.
- إذا كان مؤتمر دولي في إطار منظمة إقليمية أو دولية، عادة يجلس أمين عام المنظمة بجوار الرئيس باعتباره يتولى مهمة سكرتارية المؤتمر، وينصح الرئاسة بالنسبة لإدارة الجلسة، وأحياناً تكون للرئاسة سكرتاريتها الخاصة، حيث يجلس كبيرها بجوار الرئيس، ويجلس خلف الرئيس موظفون من درجات أقل، سواء ممثل المراسم أو الأمن، أو السكرتير الخاص للرئيس.

٤- ترتيب المقاعد للوفود: عادة يتم ما يلي :

- طاولة مستديرة لرؤوساء الوفود، وإذا كان العدد صغيراً.
- طاولة مستديرة إذا كان العدد متوسطاً.
- طاولة ذات شكل بيضاوي.

- يوضع مقعد للرئيس يليه مقعدان، ثم يليهم ثلاثة، فيكون العدد الإجمالي ٦ أشخاص، أي ١ + ٥. ويمكن اختصار العدد إلى ١ + ٢ وفقاً للقاعة، أما إذا كان العدد صغيراً والقاعة كبيرة، فيمكن أن يوضع مقعدان في المقدمة أحدهما للرئيس وأمامه علم الدولة، والشخص الثاني المعاون له على يمينه.
- توضع كراسي جانبية لجلوس باقي أعضاء الوفود، كما توضع كراسي جانبية لكبار المسئولين من الدولة المضيفة، مثل الوزراء والأمراء والسفراء وغيرهم، الذين يشاركون عادة في جلسة الافتتاح أو جلسة الختام.
- كما توضع كراسي لرجال الصحافة والاعلام المحليين والأجانب. فيم يلي نماذج لترتيب القاعات.

التغطية الاعلامية:

عادة تقدم تغطية اعلامية للمؤتمر من خلال أطر متنوعة :

- كل دولة لديها فريق اعلامي متكامل للبث أو النشر في دولتها.
- التليفزيون الوطني عادة هو الذي يسمح له بالتواجد في القاعة، وتنقل التليفزيونات الأخرى للدول المشاركة أو غيرها عن طريقه.
- يكون للمؤتمر متحدث رسمي يدلي بالتصريحات، أو يقدم عرضاً موجزاً لما يحدث أثناء جلسات المؤتمر Briefing.
- في اجتماعات الجامعة العربية يكون المتحدث الرسمي عادة هو رئيس الاجتماع، أو وزير الخارجية بالإضافة للأمين العام لجامعة الدول العربية.

- تخصص قاعة لاجتماعات الصحفيين ورجال الاعلام مع المتحدث الرسمي. أو للقاءات رؤساء الوفود مع رجال الاعلام.
- يمكن ترتيب لقاء جماعي في نهاية المؤتمر يتحدث فيه رئيس المؤتمر أو الأمين العام أو كلاهما.
- تعد نشرة يومية عن أعمال المؤتمر ومداولاته، وتوضع في قاعة الصحافة. وكذلك توضع أية نشرات ذات طابع اعلامي أو دعائي للدول الأخرى.

كما يوضع في القاعة المخصصة في المكان الاعلامي أيضاً أية قرارات أو مستندات يمكن ألا تكون قاعة منفصلة، وإنما ركن من الأركان يعد خصيصاً للمستندات.

برنامج زوجات رؤساء الوفود: إذا كان المؤتمر يضم رؤساء دول، فأحياناً بعضهم يصطحب حرمه، وفي هذه الحالة لابد من إعداد برنامج خاص لهن، وعادة يشمل :

١- زيارة لبعض المتاحف أو المؤسسات التعليمية أو الثقافية.

٢- زيارة للمعالم السياحية للدولة.

٣- زيارة لمراكز الرعاية الاجتماعية للمسنين أو المعوقين أو مراكز رعاية الطفولة أو الأشغال اليدوية.

ويتبلور البرنامج وفقاً للعدد واهتمامات السيدات الزوجات إذا كان العدد صغيراً، أما إذا كان العدد كبيراً، فعادة الدولة المضيفة إعداد برنامج موحد للجميع، مع استثناءات خاصة تتعلق بظروف بعض الوفود.

خامساً: رئاسة المؤتمر:

إن رئاسة اجتماعات أي مؤتمر مهمة سهلة وصعبة في نفس الوقت، وتتبع السهولة من توافر مساعدين على درجة من الكفاءة، لمساعدة الرئيس، ووضع مسير له بخطوات الإجراءات التي ستتبع أثناء الجلسة، وكذلك ترجع السهولة إلى أن الممارسة تؤدي إلى الاعتياد على الرئاسة، وإدارة الجلسة ومعالجة المواقف الصعبة، بحكمة وهدوء، لأنه مهما كان هناك من مسير وخطط لإدارة الاجتماع على مستوى قمة، فلا يستطيع أحد أن يحول دون إدلاء رئيس دولة بكلمة، أو تعبير، أو تقديم إقتراح ما يؤدي إلى غضب أو استياء وفد آخر أو رئيس آخر، وهكذا تظل احتمالات المفاجأة بموقف ما من الأمور التي لا يمكن استبعادها، رغم كافة الاتفاقات على التفاصيل الدقيقة، قبل بدء الاجتماعات.

بل إن مثل هذه الاحتمالات تظهر بدرجة أكبر في المؤتمرات الدولية، التي تعقد على مستوى الخبراء والمتخصصين، ذلك لأن السيناريوهات لا تعد بكافة تفاصيلها، كما أن مواقف الدول أحياناً تتعارض إزاء قضية أو بند من بنود جدول الأعمال، فضلاً عن أن شخصية ومزاج رؤساء الوفود تختلف من شخص لآخر. وفي كافة الحالات المفاجئة فإن العناصر الرئيسية للتصرف تتمثل في :

١- التزام الحكمة والهدوء والصبر، بالنسبة لأية مداخلة أو اقتراح.

٢- التلاعب بعامل الوقت للتغلب على إصرار وفد متشدد لاتخاذ قرار ما غير مدروس، بخصوص اقتراح تقدم به فجأة.

٣- الإيحاء لوفود أخرى للمشاركة في الحديث لإطالة الوقت، وللحصول على رد فعل معارض للوفد المشاغب، إذا جاز مثل هذا التعبير.

٤- مداخلات موضوعية من الرئيس، تطرح وجهات النظر المتعارضة، وتحرض الآخرين بطريقة ضمنية على التدخل ضد الاقتراح المفاجئ لأى وفد.

٥- وعادة يعقب الرئيس على أي اقتراح مفاجئ بأنه جيد، ويطرح فكرة تستحق التفكير والتأمل، وتستحق مزيد من الدراسة، ونحو ذلك من العبارات التي توحي بالموضوعية، ولكن مثل هذه المداخلة من الرئيس تمثل في حقيقتها رفضاً ضمنياً وتحريضاً مبطناً للتدخل من الوفود الأخرى ضد الاقتراح، وإذا كان الرئيس من أنصار هذا الاقتراح فيكون منهجه هو تشجيع التدخل لصالح الاقتراح، ويتبع أسلوب المناورة لحث الأخرى على المساندة للاقتراح، وتشجيعهم على التدخل في الحديث، حتى يستند إلى ذلك في نهاية الاجتماع عندما يقدم خلاصة أو ترجيحاً، بأن هذا الاقتراح يحظى بالتأييد، وإنه تمشياً مع هذا التوجه يؤيده، وفي حالة وقوع خلاف شديد فإن المؤتمر يلجأ إلى المطالبة بالاحتكام من الرئيس ويسمى Ruling، بحسم الموقف تجاه هذا التوجه أو ذاك. وعادة تقبل كافة الوفود مثل هذا القرار من الرئيس، ويصعب على أي وفد تحديه، ولكن تحدث استثناءات، إما بطرح اقتراح مضاد على حكم الرئيس، أو باقتراح تعديل، وهكذا يفتح باب النقاش مجدداً.

سادساً: إعداد مسير الجلسات :

يتم إعداد مسير لرئيس الاجتماع على النحو التالي :

١- **إفتتاح الجلسة:** يعلن الرئيس إفتتاح الاجتماع

– بسم الله الرحمن الرحيم، أعلن افتتاح اجتماع القمة العربية الـ... ويسعدني في البداية أن أرحب بكافة الأخوة أصحاب الجلالة والفخامة

والسمو ملوك ورؤساء وأمراء الدول العربية، وكافة أعضاء الوفود المشاركة، ورجال الاعلام وجميع الحاضرين.

- الاستماع لآي من الذكر الحكيم.

٢- اعتماد جدول الأعمال:

أ - عادة يكون البند الأول في جدول الأعمال، انتخاب رئيس المؤتمر ونوابه ومقرر المؤتمر، وعادة أيضاً تكون الرئاسة الأولى للاجتماع، إما لرئيس الاجتماع السابق أو لأكبر الأعضاء سناً أو درجة، أو يتم الاتفاق بالتشاور غير الرسمي سابقاً على الاجتماع. وعادة يتم انتخاب رئيس أو ممثل الدولة المضيفة لرئاسة الاجتماع، ما عدا اجتماعات الأمم المتحدة، فيتم الاتفاق في الاجتماعات التحضيرية على ذلك، إما برئاسة الدولة المضيفة، أو دولة أخرى، مع وجود مشاركة رئيسية للدولة المضيفة، مثل كونها رئيساً مشاركاً أو رئيسة لجنة الصياغة أو نحو ذلك.

ب- عند بدء المداولات الرسمية، يعلن الرئيس افتتاح الاجتماع، ثم يقول:

- أيها الأخوة رؤوساء الوفود مطروح أمامكم جدول أعمال القمة.
- يمكن الإشارة إلى بنود الجدول تفصيلاً مثل القول بأن الجدول مكون من ١٥ بنداً، البند الأول هو ... والثاني... والأخير ما يستجد من أعمال.
- من لديه أية ملاحظات فليتفضل (الانتظار دقيقة).
- إذا لم تكن هناك أية ملاحظات، فنعتبر أن الجدول تم إقراره بالاجماع.
- إذا كانت هناك ملاحظات من أي وفد، تعطى له الكلمة....

ثم يطلب تعقيب الوفود الأخرى على ملاحظات الوفد.

وعادة تكون الملاحظات :

- تعديل أسماء البنود.
- تعديل ترتيب البنود.
- إضافة بنود جديدة.
- حذف بنود قائمة.

٣- المناقشة العامة:

- نبدأ مناقشة البند الأول :

- مداخلات السادة رؤوساء الوفود، يتم الاستماع للمداخلات أو أية تعقيبات من أي وفد.
- إذا انتهى الاجتماع من مناقشة البند، يمكن اعتماد أي قرار بشأنه، ثم إعداده من قبل سكرتارية الاجتماع، أو أي وفد من الوفود.
- الانتقال إلى البند الثاني.
- الانتقال إلى البند الثالث، وهكذا حتى نهاية جدول الأعمال.

اعتماد القرارات:

- يمكن اعتماد مشروعات القرارات في كل بند على حدة، أو في نهاية الاجتماعات باعتماد كافة القرارات مجمعة.
- القرار رقم ... الخاص بـ..... مطروح على أصحاب الجلالة والفخامة والسمو... أية ملاحظات....

إذا لم توجد نعتبر القرار ووفق عليه بالاجماع..

إذا وجد اعتراض، يطرح القرار للتصويت كما يلي :

الموافقون.......... صوتاً.

المعارضون........ صوتاً.

الممتنعون......... صوتاً.

إدخال التعديلات :

يمكن المناقشة حول أيـة تعديـلات يرغـب وفـد في إدخالها، وفي هذه الحالة :

- التعديلات اللغوية والصياغية، يمكن اعتمادها إذا كانت قليلة، وإذا كانت تعديلات كثيرة، يمكن أن يحيلها الرئيس للسكرتارية، لإجراء التصـحيح والمراجعة الدقيقة.
- إذا كان التعديل جوهرياً يمكن :
  - طرحه للمناقشة.
  - يطلب من الوفد أن يتقدم به مكتوباً.
  - يطلب من الوفد التقدم به في اجتماع آخر، إذا كان التعديل يثير مسألة خلافية أو جوهرية مختلفة، أو رغب رئيس الاجتماع عدم التمشي مع الطرح من وفد معين.
- عند طرح مشروعات التعديل على التصويت، يطرح أولاً أبعد التعديلات المقـدمـة عن صلب القرار، فإذا أجيز، أدرج، وإذا رفض يتم الانتـقـال للتعـديل الثاني وهكذا، ثم يطرح القرار معـدلاً على الاجتمـاع لكي يتم إقراره نهائياً.

الجلسة الختامية :

١- في الجلسة الختامية يتم اعتماد كافة القرارات السابقة اعتمادها دفعة واحدة، وذلك بعد ادخال أية تعديلات موضوعية أو تصحيحات صياغية أو لفظية.

٢- يتم الإدلاء ببيانات من الوفود المختلفة، تتضمن الشكر لرئيس الاجتماع والدول المضيفة، تشمل الشكر على الدعوة وعلى حسن الاستقبال وكرم الضيافة. والإشادة بحكمة الملك أو الرئيس في إدارة أعمال المؤتمر، مما أدى إلى أنه تكلل بالنجاح وحقق الآمال المعقودة عليه.

٣- يعبر رئيس الاجتماع عن الشكر لتعاون كافة الوفود، وعلى ما أبدوه من روح المودة والاعتدال والتعاون. كما يشكر السكرتارية والمترجمين والأمن وكافة الخدمات المعاونة.

ويتمنى لكافة الوفود العودة السالمة لبلادهم، والالتقاء به في الاجتماع القادم في دولة... في تاريخ ....

مرفق (١)

بطاقة التعريف بالمؤتمر الدولي Conference

اسم المؤتمر	The un world summit for children
الاسم غير الرسمي	The Children Summit
تاريخ الانعقاد ومكانه	New York 29 - 30 Sept 1990
رمز المؤتمر	Logo
شعار المؤتمر	Motta
الدولة المضيفة	Host Country

رئاسة المؤتمر:

إذا كان مؤتمر أمم متحدة يتفق عادة على الرئاسة لدولة ما وفقاً لمعايير معينة وهذا يختلف عن الدولة المضيفة.

سكرتير عام المؤتمر: وينطبق عليه ما ينطبق على رئاسة المؤتمر بالنسبة للاختيار.

عدد الدول المشاركة ١٥٩ دولة.

مستوى المؤتمر قمة (٧١ رئيس دولة وحكومة).

المراقبين دولة وبلد (الفاتيكان. سويسرا، PLO) الوكالات والمنظمات الدولية: الجامعة العربية - المؤتمر الإسلامي... وكالة الأمم المتحدة لليونسيف.

الدول الراعية/ الداعية/ المنظمة للمؤتمر.

أهداف المؤتمر الرئيسية: تحديد الأهداف لعام ٢٠٠٠ Principal themes في مجالات الصحة.

الغذاء التعليم، مياه الشرب.

جدول أعمال المؤتمر.

وثائق المؤتمر التحضيرية.

المنظمات الأهلية وغير الحكومية NGO.

الوثيقة النهائية إعلان. خطة عمل، رسالة.

آلية المتابعة.

تقرير سنوي للإنجاز. أو نصف السنوي.

* سكرتارية الأمم المتحدة.

* لجنة متابعة مصغرة.

* نقطة اتصال FOCAL POINT.

٢١، المؤتمرات السابقة على المؤتمر.

الفصل الثاني

التفاوض الاجتماعي والسياسي

الفصل الثاني

التفاوض الاجتماعي والسياسي

تمهيـد :

إذا كانت هذه الدراسة تحاول طرح مفهوم «ثقافة التفاوض» كما أوضحنا آنفاً، فلابد لنا أن نقدم بعض التفاصيل المهمة عن تلك المحاور أو الدعائم الرئيسية التي تنبني عليها هذه الثقافة، وإذا كان تعبير «الثقافة» يفرض في المقام الأول تراكم نوع من السلوكيات والممارسات، فيكفينا الإشارة هنا إلى أن تطورات عالم ما يسمى «بالقرية الكونية» قد زادت من حجم إجراء ممارسة المفاوضات بصورة لم يسبق لها مثيل، إذ يقدر عدد العمليات التفاوضية بنحو عشرة آلاف عملية تفاوض رسمية أو شبه رسمية في جينيف وعدد مماثل في نيويورك في العام الواحد فقط، هذا بالإضافة إلى الحجم الضخم والرسمي لعمليات التفاوض في كافة المجالات سواء على المستوى الداخلي في كل قطر من أقطار العالم، أو على مستوى التفاوض بين دول العالم وثقافاته المختلفة، هذا بالإضافة إلى حجم التفاوض غير الرسمي الذي لا يمكن حصره في كافة قطاعات الحياة. كل هذا يمثل بطبيعة الحال الشكل العام والمكثف لثقافة التفاوض من حيث الممارسة، والتي قد تكون مبنية على الخبرة والإحساس بعملية التفاوض، أو مبنية على العلم والتعليم والتدرب على تقنيات عمليات التفاوض. وهذا المحور هو المحور الثاني الآخذ في التشكل الذي تنبني عليه ثقافة التفاوض من المنظور العلمي. وهو محور يتخصص فيه عدد قليل من الخبراء المنظرين، وهم بمحاولاتهم المستمرة للتنظير في

هذا المجال يسهمون في تأسيس علم التفاوض. وهنا نجد العديد من الأدبيات التي تطرح مفاهيم وظواهر التفاوض، وتقدم التحليلات المختلفة لها وتوجد دراسات عديدة في الآونة الأخيرة عن هذا العلم، تصب نتائجها إما في مجال محدد بعينه كالمجال القانوني أو السياسي أو الاجتماعي، والإداري أو الاقتصادي. كذلك هناك دراسات لها نتائج تتعدى مجالاً واحداً بعينه، وتهم كل المفاوضين في أكثر من مجال، وربما دفع هذا الأمر العديد من الدوائر السياسية والدبلوماسية، وكذلك المؤسسات العديدة على مستوى العالم إلى تصميم وطرح برامج خاصة لتحسين أداء المفاوضين الممارسين بالفعل على عمليات التفاوض أو طرح برامج تدريبية لتقديم فن وعلم التفاوض لقطاعات من الإداريين والدبلوماسيين وغيرهم، ولعل من أشهر هذه البرامج مشروع جامعة هارفارد للمفاوضات بالولايات المتحدة، والذي سنتعرض له بقدر من التفصيل فيما يلي تحت عنوان «التفاوض في المجال الاجتماعي والإداري» بهذا الفصل، وكذلك مجموعة المشروعات الخاصة بالمفاوضات الدبلوماسية في الأكاديميات والمعاهد الدبلوماسية على مستوى دول كثيرة في عالمنا. إلا أننا مازلنا على الساحة العربية بحاجة كبيرة إلى مشروعات من هذا القبيل، ولو أننا قد بدأنا نشهد اهتماماً حثيثاً ولا بأس به، ليس في الواقع على مستوى المشروعات التي نتحدث عنها، ولكن على مستوى إعداد وطرح دورات تدريبية عن التفاوض من قبل بعض المؤسسات العربية التدريبية ويأتي في مقدمتها خاصة في المجال الإداري شركات التدريب العربية الحديثة.

وإذا كان من أهم أهداف دراستنا هذه أن نسهم في تأسيس علم التفاوض الآخذ في التشكل الآن من خلال الاشتباك مع واقعنا الثقافي وحيثياته التي تمثل الحلقة الثالثة في مشروع كاتب السطور نحو هذا الهدف منذ عام ١٩٨٤ – كما سيلي توضيح ذلك في نهاية هذا الفصل – فإنه من المتعين والمهم أن

نحاول أولاً تقديم رصد لأهم الأدبيات التي صدرت من العديد من الخبراء أسهموا ويسهمون بدراساتهم في تأسيس وتأصيل هذا العلم، ولقد وجدت أنه من الممكن تصنيف هذه الجهود بأكثر من طريقة ووجدت أن أفضلها هو التصنيف النوعي، وهذا يمكن أن يكون من حيث التوجه العلمي.. أي ما جاءنا عن نظريات التفاوض من علم الاجتماع مثلاً، وما جاءنا من علم العلاقات الدولية أو علوم اللغويات التمازجية/ التكاملية الحديثة، وفي أي مجال جاءنا هـذا الإسهام.. أي هل جاء في مجالات التفـاوض السياسي أو الإداري أو الاجتماعي أو القانوني؟! كذلك نتساءل هل كان التناول فيما يخص عملية التفاوض بين أفراد ثقافة واحدة أم عبر الثقافات المختلفة؟! وإلى أي مدى صلح أو قد يصلح إسهام ما لأكثر من سياق أو مجال من مجالات التفاوض المختلفة؟! أي إلى أي مدى يمكن أن تفيدنا نظريات أو تحليلات لعمليات التفاوض السياسي في التفاوض الاجتماعي أو الإداري أو العكس؟!.

ولكن بما أن إسهاماً كإسهام خبراء العلاقات الدولية والعلوم السياسية على سبيل المثال كانت جذوره في بعض الأحيان مستمدة من نظريات في علم الاجتماع السياسي أو علم الأجناس أو علم النفس، والعكس قد يكون صحيحاً، فإنني وجدت وبحكم تخصصي في كل من اللغويات والعلوم السياسية والعلاقات الدولية أن العلوم الاجتماعية لابد أن تتكامل، لأن كلاً منها على حدة يمثل جزيرة منعزلة، فتحليل الظاهرة الاجتماعية من منظور أحادي يمثل قصوراً راهناً كبيراً. ومن ثم فإنني أرى أن أمر انعزال العلوم الاجتماعية الراهن كما لو كان بمثابة وجود أكثر من مهندس وأكثر من مجموعة عمال وكل منهم يبني (على حدة) وعلى قطعة الأرض نفسها المبنى نفسه وأقصد بهذا «المبنى» التعامل مع الظاهرة الاجتماعية. ولنا هنا

أن نتصور مثل هذا «المبنى» الناتج عن جهود كل مجموعات العمل المختلفة والذي تشيد أجزاؤه بهذه الطريقة.. بالقطع سيكون مبنى (في أفضل الظروف) لن تعرف له مدخلاً من مخرج ولن يكون صالحاً للإقامة والانتفاع به على النحو المطلوب، ومن ثم فإن مدخلي للإسهام في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي لابد أن يكون تكاملياً أو تمازجياً كما سأوضح ذلك بصورة أكثر تفصيلاً فيما يلي. وأعود الآن إلى موضوع تصنيف أدبيات التفاوض، وبعد ما ذكرته فإنني أفضل ألا يكون وعاء التصنيف هو العلوم الاجتماعية المختلفة كلاً على حدة، ولكن من منطلق التوجه التكاملي/ التمازجي، أريد أن أتناول أهم هذه الأدبيات من منظور تصنيفي آخر، وهو تصنيف تكاملي عبر مجالات العلوم الاجتماعية من خلال محاور ثلاثة قد تكون في أحيان كثيرة متداخلة ولابد أن يلم بها المهتم بهذا العلم، وكذلك المفاوض الممارس وهي :

أولاً : محور التفاوض مع التركيز على منظور نظريات المباريات.

وثانياً: التفاوض مع التركيز على تحليل أبعاد وزوايا التفاعلات السلوكية بصورة شاملة ودقيقة في العملية التفاوضية.

ثالثاً: التفاوض مع التركيز على تحليل شخصية المفاوض أساساً.

أولاً: محور التفاوض من منظور نظريات المباريات Game theories :

من المحاور المهمة للتحليل التقييمي للعملية التفاوضية وإدارة الأزمات وكذلك للإعداد الجيد النظر إليها من خلال ما يعرف بنظريات المباريات (Game theories)، وهنا نشير إلى أهم النماذج التي تمخضت عنها مثل هذه النظريات التي وضعها خبراء التفاوض، والمعروفة بتعبير نماذج المباريات (Game Models) وهي كما يلي :

- **نماذج المنفعة أو الوصول إلى تسوية أو حل Utility Models :**

وهذه النوعية من النماذج التحليلية لعملية التفاوض تستخدم للتركيز على المنافع أو «البضائع» التي سيتم الحصول عليها من خلال عملية التفاوض حيث يتم وصف عملية التساوم بالإشارة إلى المنافع التي سوف نحصل عليها أو سيتم تجاهلها. وهذه النماذج توظف في الحالات التي يريد كل طرف الحصول من خلالها على البضاعة نفسها أو المنفعة نفسها أو الشيء نفسه أياً كان، أو ينشأ نوع من الصراع يتم حله من خلال سلسلة من الاقتراحات الخاصة بكل طرف ويتم من خلالها نوع من المقايضة، وتنتهي عملية التفاوض بقبول طرف لأحد المقترحات التي قدمها طرف ما. والأمر الذي يرجح استخدام هذه النماذج هو وجود رغبة حقيقية وقوية مشتركة لأطراف التفاوض تفضل الوصول إلى اتفاق يحصل فيه الطرفان على شيء ما "بدلاً من لا شيء،" وتتلاشى هنا الرغبة في الصراع والتناحر وتكبيد الخسائر الفادحة لكل طرف من قبل الطرف الآخر. وتتمحور الجهود هنا نحو الوصول إلى أفضل تسوية أو حل ممكن وتجنب أسوأ تسوية ممكنة. ولقد أخضعت عملية تحليل هذه النماذج كغيرها من النماذج المتمخضة عنها نظريات المباريات إلى المعادلات الرياضية البحتة.

- **نماذج التفاعل الاستراتيجي Models of Strategic Interaction :**

وهي تلك النماذج التي يركز المفاوضون فيها على تحديد الاستراتيجيات التفاوضية المتاحة لأطراف المباراة، حيث ينظر كل لاعب (أو مفاوض) هنا إلى محاولة تعظيم المنافع والمكاسب من خلال استراتيجيات محددة، وكذلك تحديد تلك الاستراتيجيات التي تقلل - إلى أكبر قدر ممكن - من أي خسارة متوقعة نظير الدخول في مثل هذه المباريات التفاوضية، وبالتالي فإن هذا

الأمر يختلف عن نماذج المنفعة (Utility Models) (أو ما يمكن ترجمته وظيفياً بتعبير «نماذج الوصول إلى حل أو تسوية») في أن نماذج التفاعل الاستراتيجي يتم التركيز من خلالها على تحديد الاستراتيجيات التفاوضية لتعظيم المنافع وتقليل الخسائر لطرف ما، وهنا يتشابه الأمر بلعبة الشطرنج، فكل طرف يوظف استراتيجياته طبقاً للاستراتيجيات التي يوظفها الطرف الآخر ويكون الناتج هنا هو خليطاً لغمار توظيف كل طرف من الأطراف لاستراتيجيات وتحركات بعينها واستخدامه البدائل المتاحة له لتحقيق ناتج في صالحه. وبالتالي فإن اللعبة أو المباراة تعتمد على مفهومين رئيسيين وهما «البحث عن المعلومات» و «كيفية الاستفادة منها وتوظيفها لتحقيق تأثير ما يريده طرف ما على الآخر. وهنا يسعى كل طرف للفهم العميق والدقيق للظروف والعناصر والمصادر والتقديرات التي تقود أو تحدد اتجاه طرف ما لاختيار ما في أثناء المباراة التفاوضية.

والمفهومان: «المعلومات» و «التأثير المفضل» الذي يحاول مفاوض ما ممارسته على الآخر، يختلطان بصورة كبيرة، فما يمثل محاولة للتأثير في الطرف الآخر يكون في الوقت نفسه بمثابة تقديم معلومات للخصم أو للطرف الآخر. وبالعكس، فإن استجابة طرف ما لتكتيكات التأثير التي يحاول ممارستها الخصم تمثل بدورها مصادر معلومات للطرف الذي يمارس محاولة التأثير لصالح أهدافه. وقد تكون المعلومات التي يتم الحصول عليها أو الإفصاح عنها حقيقية وقد تكون كاذبة في مثل هذا النوع من التفاعل. وفي مثل هذه النماذج من التفاوض تستخدم كافة أنواع الأدوات الحوارية وغير الحوارية بما في ذلك - كما في حالات التفاوض السياسي - تحريك القوات وتوجيه تهديدات وإنذارات نهائية واستدعاء سفراء وغير ذلك من التحركات التي تهدف إلى ممارسة الضغوط التي تهدف إلى تكييف أو

تغيير أو إخضاع الطرف الآخر. والاستراتيجيات التفاعلية هذه تتضمن تكتيكات عديدة وتصنف على كونها إما استراتيجيات قهرية، والهدف منها إجبار الخصم أو استراتيجيات استجابة تنازلية أو قبول بالخضوع التام (Accomodative moves).

وفي هذا الصدد عادة ما توظف الأطراف المتفاوضة خليطاً من هذه الاستراتيجيات في العملية التفاوضية خاصة في الأزمات الدولية، وكذلك في الأزمات الاجتماعية والإدارية حسب سياق الموقف، فأحياناً يتم توظيف استراتيجيات وتكتيكات استجابة وتنازل وخضوع عندما يريد طرف ما الوصول إلى تسوية أو حل لصراع ليس في صالحه الاستمرار فيه، وهذا ما يطلق عليه تعبير «استراتيجيات الاستجابة والتنازل إلى أبعد الحدود» (Extreme Accomodative strategy)، وهناك استراتيجية الخليط أي التنازل عن بعض الأمور الثانوية ورفض التنازل عن الأمور الأساسية. وهناك كذلك تعبير استراتيجية الثبات أو «عدم التنازل البتة» Firm Strategy حيث لا يقبل طرف ما بالإقدام على أي نوع من التنازلات، ويكون هذا الطرف مستعداً عادة للوصول بالأمر إلى مرحلة الحرب أو التناحر المستمر حتى يخضع الطرف الآخر لكافة رغباته، وفي هذه الحالة تسمى الاستراتيجية التي يتم توظيفها باستراتيجية الهجوم والتظاهر بالمفاوضات حتى يحدث الهجوم بالفعل.

ومن أكثر نماذج التفاعل الاستراتيجي شيوعاً ما يلي :

- **نموذج «معضلة السجين» Prisoners Dilemma :**

وهذا النموذج مشتق من القصة الكلاسيكية القائلة بأنه قد تم اعتقال شخصين للاشتباه في أنهما مشتركان في ارتكاب جريمة، وقد تم وضع كل

منهما في حجرة منفصلة بحيث لا يستطيع الاتصال بالآخر. ودون اعتراف أحد المتهمين على الأقل، فإن السلطة القانونية الممثلة في النائب العام تخبر كل متهم بالعواقب التالية لاعترافهما :

أولاً، إذا اعترف أحد المتهمين ولم يعترف شريكه، فإن الذي اعترف سيطلق سراحه لتعاونه مع السلطات، أما المتهم الثاني فسيعاقب بالأشغال الشاقة لمدة عشر سنوات.

ثانياً، إذا اعترف كل من المتهمين، فإن كليهما يعاقب بعقوبة السجن لمدة خمس سنوات.

ثالثاً، إذا لم يعترف كل من المتهمين فإن كلاً منهما يذهب للسجن لمدة سنة واحدة.

والمعضلة في هذا الموقف تكمن في أن أفضل الحلول تكمن في «ثالثاً» أي عدم الاعتراف وقضاء سنة واحدة في السجن ولكن دون القدرة على الاتصال للتنسيق فيما بينهما، فإن هناك إغراء كبيراً قد يتملك أحد المتهمين «اللاعبين» بأن يخدع «اللاعب» الآخر ويغير شهادته الرسمية ليحقق أحسن ناتج له، ويصبح مطلق السراح، كما في (أولاً).

والمعضلة تكمن أيضاً في أنه إذا اعتقد أحد اللاعبين بأن شريكه سوف يخدعه، فإن هذا لن يجعل أمامه بديلاً آخر سوى الاعتراف.

ومن هنا فإن استراتيجيات المتهمين ستتجه في الغالب إلى الاعتراف بارتكاب الجريمة على الرغم من أن هذا الاعتراف من كليهما سيتسبب لكل منهما في قضاء خمس سنوات في السجن، (كما في ثانياً) وهو الأمر غير المرغوب فيه نسبياً، ولكنه من الناحية العملية أفضل الاختيارات لأنه يتيح أكبر قدر من الأمان المفتقد، ففي هذه الحالة يعترف كل منهما ويمضيان

خمس سنوات في السجن بدلاً من أن يضع أحدهما ثقته في الآخر بعدم الاعتراف لكي يكون الناتج لكليهما سنة واحدة فقط (وهذا ما قد يسمى بعقلانية الأمان).

إننا إذا ما قمنا بتأمل هذه المعضلة فسنجدها تتركز حول موضوع الثقة في الآخر وإلى أي مدى يمكن ذلك، فالمعضلة هنا شبيهة - إذن بما قدمه الباحث Archibald تحت ما أسماه بمعضلة الثقة والتعاون Trust & Co-operation Dilemma.

• معضلة الجبان Chicken's Dilemma :

وهناك أوجه شبه بين هذه المباراة وبين معضلة السجين فيما عدا أن أسوأ ناتج لكلا اللاعبين يحدث عندما يتخلى اللاعبان عن التعاون، ولكن في معضلة السجين، فإن هذا الناتج يأتي بعد الناتج الأسوأ، حيث إن الأسوأ في معضلة السجين يذهب إلى اللاعب الذي يتخلى عن التعاون، على حين يتعاون خصمه، و «معضلة الجبان» تشابه معضلة السجين في أن كلا اللاعبين عندما يقرران التعاون باختيارهما فهما هنا يتجنبان الوصول إلى مرحلة الطريق المسدود. ولكن الناتج في حالة معضلة الجبان غير مأمون لأنه إذا اختار أحد اللاعبين استراتيجية قبول طلبات الطرف الآخر - كلياً أو جزئياً - فإن اللاعب الآخر سيكون لديه حافز اختيار استراتيجية رفض الحل الوسط والإصرار على تحقيق أهدافه فقط.

• المباريات ذات المعلومات التامة Perfect Information :

وهي المباريات التي تتوافر بخصوصها المعلومات التامة والكاملة (كمباريات الشطرنج مثلاً) حيث يتحرك أطراف اللعبة أو المباراة بالتناوب، وفي كل حركة أو نقلة فإن اللاعب يكون على علم كامل بالتحركات السابقة في المباراة.

• **المباريات ذات المعلومات غير التامة Imperfect Information :**

وهي مباريات لا يستطيع اللاعب أن يعرف منها جميع الكروت التي تكون في يد اللاعب أو اللاعبين الآخرين.. فتكون التحركات في ظل ظروف غامضة حيث يختار اللاعبون في هذه النوعية من المباريات استراتيجياتهم أو تحركاتهم في آن واحد ودون معرفة كل لاعب لاختيارات اللاعب الآخر.

• **مباريات التحالف والتنازع :**

إن العديد من المفاوضات التي تتم بين أكثر من طرفين عادة ما تتسم بمباريات التنازع (Adversary Bargaining) ومباريات التحالف وهي (Alliance Bargaining) وتتداخل أفعال الأطراف في اللعبتين ولكن تختلف طبيعة ذلك التداخل، ففي مباريات التنازع تتسم طبيعة التداخل بمقدار الأذى الذي قد يلحقه طرف ما بالخصم، ويتوقف هذا الأمر على درجة حدة صراع المصالح، فكل طرف في هذه الحالة يحاول أن يجبر الخصم على الخضوع لمطالبه وتكون هنا - إذن عملية تقييم مستمر للمصالح مع الاستعداد لإيقاع الأذى والسوء بالآخر، ويتمخض عن ذلك توقعات بخصوص قوة عزم الطرف الآخر ومدى حسمه.. وعملية المساومة هنا عادة ما تتضمن محاولات السيطرة على قدرة الآخر على الحسم من خلال التهديد، وإلا فإن تقديم الحلول الوسط بشأن الصراع وتقديم التنازلات يكون هو الخيار الآخر لذلك الطرف أو ذاك. أما في «مباريات التحالف» فإن التداخل يرجع إلى القدر الذي يحتاج فيه المتحالفون وأشباه المتحالفين بعضهم لبعض، وهذا يعني مدى حاجة كل من المتحالفين واعتماده على قوة الآخرين لمواجهة التهديدات التي يرسلها الخصم.

• مباراة «القائد»:

وكتكملة لوصف مباريات التحالف نتعرض هنا لما يسمى بمباراة «القائد» وهذه المباراة تعتمد ببساطة على مبدأ قائل إنه بمجرد أن يقوم القائد بتحرك ما فإن حلفاءه سيتبعونه لعوامل كثيرة راسخة في طبيعة التحالف بينهم، وأشهر الأمثلة التي توضح تعقيدات هذه النوعية من المباريات هو ما حدث في أزمة السويس عام ١٩٥٦ بين صفوف التحالف الغربي، فلقد أساءت كل من إنجلترا وفرنسا التقدير لتعقيدات مثل هذه المباريات التي تسمى «بالقائد»، حيث تصور قادة كل من البلدين أنه بمجرد قيامهما بالعدوان على مصر فإن الولايات المتحدة سوف تكون في موقف لا تملك فيه سوى اتباع ما قاما به وتتبنى موقفهما من منطلق التحالف القائم بينهم جميعاً، وعلى أقل التوقعات إذا كانت غير متحمسة في مساندتهما فسوف تقف موقف المحايد تجاه هذا العدوان، وسيكون هذا من منطلق حفاظها على الأهم استراتيجياً؛ وهو هنا عدم إحداث صراع «ضرب إسفين» في التحالف القائم بينهم من خلال حلف شمال الأطلسي ككل، كذلك أضافت التحليلات الفرنسية والانجليزية بعداً آخر وهو أن الولايات المتحدة ينبغي أن تشكر حليفيها على أنهما قد قاما بمهمة التخلص من جمال عبد الناصر في ذلك الوقت خاصة، أنه - طبقاً لرؤيتهم جميعاً - قد أصبح «عميلاً شيوعياً» وجب التخلص منه من منظور سياسة الاحتواء الأمريكية الشائعة في ذلك الوقت، كذلك كان ضمن الحسابات الفرنسية - الإنجليزية أنهما إذا استعادتا السيطرة على قناة السويس فسيكون ذلك بمثابة سابقة لها أهميتها فيما يتعلق بوضع قناة بناما، وهذا سيفيد الولايات المتحدة في هذا الاتجاه.

باختصار فإنهما قد حسبتا العائد لصالح تعاون الولايات المتحدة معهما أكثر من اللازم، كذلك فلقد أخفقت إنجلترا وفرنسا في التقدير السليم لمزايا

التحرك الأمريكي المستقل عن التحالف القائم بينهم في حلف شمال الأطلسي. ولذلك فعند تنفيذ كل من فرنسا وإنجلترا استراتيجيتهما الخاصة برفض الحلول الوسط والتشبث بأجندتهما حدثت لهما مفاجأة كبيرة حينما لم ترفض الولايات المتحدة فقط أن تتبعهما وتؤيدهما في لعبة «القائد» – أي تعتبرهما القائد لهذه العملية – التي ينبغي أن تنصاع لها طبقاً للمعطيات المذكورة، بل إن الولايات المتحدة ذهبت إلى ما هو أبعد من ذلك كثيراً وعارضت وبشدة العدوان وذهبت إلى ممارسة الضغوط الدبلوماسية والاقتصادية عليهما، بل إنه كانت هناك أوامر للأساطيل العسكرية الأمريكية بالتوجه إلى منطقة النزاع. وهذا المثال يوضح لنا حالة من سوء الحسابات حينما يرى طرف من أطراف التفاوض أنه القائد والمحرك لكل حيثيات الأمر وأن الآخرين سوف يكونون في موقف المؤيد أو المحايد. وسوء الحسابات في مثل هذه المباريات لها أمثلة عديدة ليس فقط في واقع التفاعلات السياسية، بل في واقع التفاعلات الاجتماعية والإدارية وغيرها كذلك.

• **مباراة «الحامي والزبون»:**

إن المثال السابق يقودنا إلى مباراة أخرى تسمى في أدبيات نظريات المباريات بتعبير الحامي والزبون (Protector - Client Game).

وفي حالة مثال العدوان الثلاثي على مصر عام ١٩٥٦ فإن كلاً من فرنسا وانجلترا (الزبون Client) قد تصورت أن دور الولايات المتحدة سيكوون دور «الحامي» Protector.. أي الحامي لحلف الأطلنطي من أي انشقاق ليس في مصلحة الحلف كله وكذلك دور الحامي ضد أي تدخل سوفييتي محتمل ضدهما.

• مباريات السوبر Super game :

على حين أن نماذج المباريات تفيدنا عادة بشكل وتركيبة أو هيكل الموقف التفاوضي في الوقت الذي يحدث فيه التفاعل، فإن مباريات «السوبر» من شأنها أن يأخذ اللاعبون أثناءها طبيعة العلاقات فيما بينهم على المدى المستقبلي البعيد بعين الاعتبار.. وهذه النوعية من المباريات تشمل في طياتها اعتبار نتائج ثلاث مباريات في آن واحد وهي مباريات التنازع من ناحية، والتحالف من الناحية الأخرى، وكذلك مباريات الإعداد للتفاوض أو الصراع. وهذه النوعية من المباريات من شأنها الوصول إلى تصور شامل لنتائج الصراع في أي عملية تفاوضية أو تساومية، والسيطرة على تتابع وتلاحق الأحداث التي قد تحدث نتيجة الإقدام على فعل ما، وكذلك رد الفعل المتعلق بهذا الفعل أو ذاك ويتم وضع تصور للسيناريوهات وللأزمات التي قد تنشأ في المستقبل البعيد في اطار أي أزمة قائمة أو راهنة، وكيف سيؤثر هذا الأمر فيما يلي :

أ – علاقات القوة والقدرة بين أطراف التفاوض.

ب– درجة حدة الصراع بين الأطراف. ومن شأن الاندماج في مثل هذه المباريات أن يتم استشراف مدى تأثير تركيبة الأزمات الراهنة في قوة الموقف التفاوضي والقدرة التساومية للأطراف، وكذلك ما مدى تأثيرها في صراع المصالح بزواياه المختلفة. وتاريخ العلاقات الدولية يوضح لنا أن الأطراف التي تتقن وتجيد تبني منطلقات ومناظير مباراايات السوبر، عادة ما تنجح في تجنب الوصول إلى مرحلة الطريق المسدود وتتوصل إلى الحل الوسط والمعقول ويحدث هذا عندما ينجح الطرفان في حسم خلافاتهما القائمة ويتيقن كل منهما وعن قناعة تامة بأن هناك خطراً أكبر ينتظر كليهما في المستقبل البعيد وأن وصولهما إلى الطريق المسدود

سيسبب في خسائر فادحة لكل منهما وربما احتمال ظهور خطر من طرف ثالث في الأفق لكليهما.

دور المعلومات وتداولها في مباريات «السوبر»:

من أهم ممارسات الاندماج في مباريات السوبر الاعتماد على الحصول على المعلومات الدقيقة والتامة فإن مشكلات تفاقم الأمور ووصولها إلى حالة «الأزمات» عادة ما ترجع إلى اتخاذ القرار المبني على معلومات خاطئة، وهنا عندما تظهر الأزمة السياسية أو الاجتماعية لابد أن يتيقن الطرف الأكثر حصافة واتزاناً وتعقلاً من أن هناك احتمالاً لوجود تصورات خاطئة للأطراف الأخرى المعنية أو المسببة للأزمة، وهذه التصورات الخاطئة مبنية على معلومات أو «حقائق» غير صحيحة، ولابد أن تكون هناك مرونة وهدوء شديدان لدى القائم على إدارة الصراع الاجتماعي أو السياسي، حتى يتمكن من وضع الأمور في نصابها وتصحيح المواقف.. فإذا أصر أحد الأطراف مثلاً على وصف الطرف الآخر «بالكذب»، فلابد من التحقق من ذلك دون إطلاقية في الحكم، لأن تحليل العديد من التفاعلات قد أثبت أن اتهام بعض الأطراف لأطراف أخرى بالكذب يقوم على التسرع وعدم التروي في فهم مصادفات وملابسات معينة تحيط بحدث ما، وهنا تصل قناعة الطرف المتهم بالكذب ومن منطلق أنه بريء من الكذب – إذن – فإن الطرف الآخر هو الكاذب بالفعل، وهنا لا نسمع إلا اتهامات متبادلة بالكذب، وهو ما يحدث كثيراً في تفاعلاتنا الاجتماعية وهذا يؤدي عادة إلى وصول الأمر إلى طريق مسدود، وهنا لابد أن يكون للأطراف القدرة على الهدوء النفسي لاستعراض الملابسات والظروف والقدرة على تصحيح معلوماتهم وأن يتحلوا بالمرونة التي تساعدهم على الرجوع من الأحكام التي أطلقت لإقامة حد أدنى من

الجسور في عمليات التساوم والتفاوض، أي لابد أن تكون هناك دائماً القدرة على توظيف استراتيجيتين أساسيتين وهما :

أ – القيام بإعمال العقل الدقيق والهادئ على البحث عن المعلومات التامة والصحيحة بكافة الطرق، ومنها ما يسمى ببالونات الاختبار.

ب– القيام بتقييم نوع الاستراتيجيات الملائمة لتوظيفها في التفاعلات مع الخصم. وهنا لابد أن تتوافر معلومات دقيقة عن أفضل الاستراتيجيات التي ينبغي توظيفها في موقف ما؛ أى هل تكون مثلاً استراتيجيات الإقناع هي المجدية؟ أو استراتيجيات القهر والإجبار؟ أو التنازل والتهاون؟ أو التعاون الإيجابي أو السلبي مع الخصم؟ لابد إذن من توافر المعلومات التي تفيد: أي من هذه الاستراتيجيات هو الأنسب للتعامل مع الموقف وهنا لابد أن نعتبر أن جزءاً من معلوماتنا عن الطرف الآخر يشمل جزأين، الجزء الأول هو الخاص بشكل وتصور وتقييم الطرف الآخر على مدى تاريخ التفاعل والجزء الثاني هو الخاص بشكل وتصور وتقييم الطرف الآخر أثناء احتدام الأزمة لأن هذا الموقف المتأزم يكون بمثابة مصدر جديد للمعلومات الصحيحة المبنية على تصرفات بعينها، وخاصة فيما يتعلق بقوته أو ضعفه.

الإعاقة الذاتية للمعلومات :

لقد أثبتت عملية تحليل المفاوضات – خاصة التي تخللتها أزمات بعينها – أنه دائماً ما يخطئ الأطراف في تكوين الصورة الصحيحة والحقيقية لبعضهم البعض، ويكون اكتشاف هذه الصورة الصحيحة والحقيقية بعد فوات الأوان.

وسبب هذا الأمر أن الأطراف لا تحاول التحرر مما لديها من

معلومات وتصورات مسبقة – ولو لحين – عن الآخرين أثناء الأزمات السياسية أو الاجتماعية أو الإدارية.. ولكن تكون عملية تلقي المعلومات الجديدة وتفسيرها من خلال «فلتر» أو مرشح واحد وهو من منظور الفكرة أو الانطباع الأولي أو المعلومات والتوقعات السابقة اللازمة، ومن ثم لا يغير أو يحاول أن يغير هذا الطرف «المضلل» دون وعي من الاستراتيجية التي بدأ بها إدارة الأزمة، بل يستمر في توظيفها وتكون هنا غير ملائمة للحصول على ما يريده من عمليات التفاوض والتساوم، وتكون في غير صالح الطرفين معاً، الأمر الذي يكون بمثابة نوع من الإعاقة الذاتية للمعلومات المستجدة التي تفرزها الأزمة عن حقائق الصراع وحقائق أخرى عن الطرف أو الأطراف الأخرى أثناء الأزمة.

ومن ثم فإن من أهم الأنشطة التدريبية في دورات التفاوض التي أقوم بها، أنشطة تتضمن تحليل مسائل وأزمات دولية أو أزمات اجتماعية وإدارية في واقعنا؛ لكي نتجنب الخسائر التي نتكبدها في تفاعلاتنا، خاصة على المستوى الاجتماعي من جراء فقدان إدراك مثل هذه النواحي التقنية التي تحتاج إلى التدرب عليها.

القواعد العامة المستنبطة من نظريات المباريات:

في ختام هذا العرض الموجز لواحدة من أهم مصادر التنظير لعملية التفاوض، والتي تمخض عنها نوعان رئيسيان للتفاوض، هما: التفاوض من منطلق المباراة تساوي صفراً (Zero - Sum Game) أي أن مكسب الطرف (أ) يكون على حساب الطرف (ب) وأن (أ) يسعى ليكسب كل شيء ويلحق الخسارة بـ (ب).. وبذلك فهي مباراة تفيد باستمرارية حالة التنازع والتصارع والتناحر. والمباراة الثانية وهي «المحصلة لا تساوي صفراً

أو Non - Zero Sum Game، وهي المباراة التي يتبنى فيها مفاوض ما مبدأ تفهم مصالح الطرف الآخر وبأن هناك مساحة للمكسب للطرفين، وهذا ما أطلق عليه أيضاً تعبير مباريات (،اكسب واكسب، Win Win Approach) وما يهمنا هنا هو إلقاء الضوء على القواعد العامة التي نستفيد منها في تحليل ظاهرة التفاوض من منطلق مفاهيم نظريات المباريات وهي كما يلي :

أ – إن انتهاج أسلوب نظريات المباريات لفهم أو ممارسة عملية التفاوض يعني دراسة الاستراتيجيات التي يتبناها طرف ما تجاه نزاع أو صراع ما، وهنا يتم توضيح عدة أمور مثل: ما البدائل المتاحة؟ وكيف يؤثر كل لاعب أو طرف في قيمة ما يحققه الطرف الآخر من عائد من خلال ما يتبناه من استراتيجيات حين التعامل مع الصراع أو موضوع التفاوض؟.

ب– هناك دائماً عدد من البدائل ينبغي على كل لاعب تعرفها وتحديد ما الممكن تحقيقه منها وما أنسبها طبقاً للموقف.

جـ– على اللاعبين أن يدركوا أن كافة قراراتهم واختياراتهم عادة ما تتخذ في الوقت واللحظة نفسها أثناء الأزمة.

وتبقى هنا ملحوظة مهمة، وهي أن نظرية المباريات من النظريات التي عادة ما لا تستخدم أو توظف في عملية اتخاذ القرار التي يقوم بها المفاوض أو لتحديد وتقييم ومراجعة الاستراتيجيات، بل إنها مناسبة أكثر للاستخدام بغرض وصف هياكل الموقف التفاوضي، حيث إن هناك نظرية أخرى تعرف بنظرية ،الوصول إلى القرار، وهي تلك النظريات التي تعالج كيف يصل المفاوضون إلى اتفاقات تتناسب والموقف التفاوضي وطريقة فهم الموقف والتعلم منه وكيفية الوصول إلى أفضل الحلول الممكنة. ومن ثم فإن نظرية المباريات تفيدنا في وصف هياكل الموقف التفاوضي ونظرية القرار

تفيدنا في وصف كيف تم وضع وتحديد استراتيجيات التفاوض، ومن ثم فالنظريتان مرتبطتان بشكل تكاملي.

ثانياً: تحليل أبعاد وزوايا التفاعلات السلوكية المختلفة فى العملية التفاوضية:

بعد أن تعرضنا بقدر من التفصيل لتحليل العملية التفاوضية من زواية نظرية المباريات نحاول في هذا الجزء أن نقدم عرضاً لأهم أدبيات التفاوض التي ركزت على زوايا أخرى مختلفة، ولكنها تكاملية أيضاً لأهم التفاعلات السلوكية المصاحبة لعملية التفاوض. ومن هذه الزوايا ندرك أن عملية التفاوض عملية معقدة لأبعد الحدود، حيث يتخطى الأمر مفهوم الاتصال الشفهي في جلسة أو جلستين إلى تفاعلات عديدة تشمل: تبادل الحجج وتفنيدها وتتسع لعمليات تساومية عديدة داخل وخارج الإطار المكاني والزماني لجلسات تفاوض بعينها بهدف وصول كل طرف إلى ما يحقق أجندته. ونتناول هنا الأعمال التالية :

مشروع جامعة هارفارد للتفاوض:

يعتبر مشروع "جامعة هارفارد" لدراسة العمليات التفاوضية المختلفة من أكبر المشروعات في العالم، والهدف منه هو تنمية وتطوير طرق ووسائل ومهارات التفاوض والوساطة من أجل معالجة المشاكل القائمة في المجتمع الأمريكي، بل وفي المفاوضات السياسية الدولية، وتصب جهود القائمين على هذا المشروع في ثلاثة اتجاهات رئيسية وهي :

١- الإسهام في بناء نظريات للتفاوض Theory Building:

وفي هذا المضمار أسهم القائمون على هذا المشروع من المتخصصين في تصميم ما يعرف «بالتوسط من خلال نص واحد» One - Text Media-

tion وهي طريقة تعتمد على كتابة نص مبني على الأجندات المتصارعة للأطراف المتنازعة بهدف تقليل الهوة أو الفجوة بين الأطراف، بحيث يتم تنقيح وتطوير مثل هذا النص الذي يبدأ في كتابته وسيط التفاوض من خلال تفاعلات مكثفة مع كل طرف على حدة أو في وجودهم أيضاً، ولقد تبني الوسيط الأمريكي هذه الطريقة في اتفاقيات كامب ديفيد بناءً على مشورة القائمين على هذا المشروع في عام ١٩٧٨. كذلك يستضيف هذا المشروع عدداً من الزائرين وأعضاء المشروع يتألفون ليس فقط من أساتذة في جامعة هارفارد، ولكن أيضاً من مجموعة من الأساتذة المهتمين بالتنظير في التفاوض من معهد الـ MIT وجامعة TUFT.

٢- في مجال التدريس والتدريب:

يتضمن المشروع تقديم وتطوير برامج تدريبية للتفاوض في المجالات المختلفة، ولقد تم إعداد برامج خاصة للمحامين ولرجال الأعمال وللعسكريين وللدبلوماسيين وللصحفيين ولموظفي الحكومة. وأعضاء هذا المشروع منشغلون كذلك بإعداد دورات خاصة على مستوى طلاب الجامعات ومرحلة الدراسة الثانوية بالولايات المتحدة.

٣- في مجال النشر:

قدم هذا المشروع مواد خاصة بتدريب المفاوضين، منها على سبيل المثال: كتاب «دليل الوساطة في المفاوضات الدولية»، وكذلك واحد من أهم الكتب الحديثة بعنوان «التفاوض من أجل إبرام الاتفاقيات» للكاتبين روجر فيشر ووليام أري.

ويقول الكاتبان (Fisher & Ury) إن كتابهما قد بدأ بسؤال بسيط وهو «ما أفضل الطرق التي يمكن من خلالها معالجة الاختلافات التي تنشأ بين

الناس؟ وهذا يتمثل على سبيل المثال في أسئلة أخرى مثل: ما أفضل نصيحة يمكن أن نقدمها لزوج وزوجة يقدمان مع الأسف - على الطلاق؟ ويريدان أن يعرفا كيف يصلان إلى اتفاق متبادل مرض للطرفين؟ وذلك دون أن ينتهيا إلى الإقدام على حرب مستمرة ومريرة فيما بينهما، وما ينطبق على حالة الزوجين ينطبق على كافة سياقات الحياة. والسؤال المطروح هو كيف نصل إلى اتفاق دون حرب أو نزاع مرير؟!.

من خلال خلفية الكاتبين في مجال علم العلاقات الدولية وعلم الأجناس يحاولان الإجابة عن هذه الأسئلة التي دفعتهما إلى تأليف كتابهما الذي كان خلاصة خبرات عديدة لهما، ولعدة تجارب و«سيمنارات» وجلسات نقاش في مدرسة القانون بجامعة هارفارد. ولقد أفادنا الكاتبان بتعبير له طرافته كأحد دوافعهما للمضي في هذا المجال، وهو أن «الصراع والتناحر يبدوان وكأنهما «صناعة» آخذة في النمو فى عالمنا اليوم، فالأطراف المتناحرة تريد دائماً أن تأخذ قرارات مشتركة وتؤثر في عملية صنع القرار وغالبية البشر ترفض أن تُملي عليها القرارات والخطوات، ولكن الطرق التقليدية التي اعتاد الناس على انتهاجها وتوظيفها في تفاوضهم في كافة شؤون الحياة عادة ما تؤدي إلى الوصول إلى حالات من عدم الرضا والحزن أو الإنهاك واستنزاف الطاقات بلا طائل أو الشعور بالغربة في هذا العالم، وعادة ما تكون النتيجة كل هذه الحالات مجتمعة. وهنا يجد الناس أنفسهم في مأزق فيرون وجود طريقتين رئيسيتين فقط على حد وصف الكاتبين وهما «التفاوض بتوظيف استراتيجيات لينة أو متساهلة» Soft Negotiation أو «التفاوض بتوظيف استراتيجيات متشددة أو عدوانية» Hard Negotiation، وفي حالة «التفاوض اللين» يحاول المفاوض تجنب الصراع الشخصي، ومن ثم يقدم تنازلات سريعة للوصول إلى الاتفاق وإنهاء الموقف التفاوضي خاصة إذا صاحبه نوع

من التوتر. وهو هنا يريد حلاً ودياً، ولكن ماذا يحدث لمثل هذه النوعية من المفاوضين؟ ينتهي به الأمر بأن يشعر بأنه قد تم استغلاله، ومن ثم يشعر بالمرارة لفترة طويلة. أما النوعية الأخرى من المفاوضين، وهم المتشددون فيرون في أي موقف تفاوض فرصة للتصارع مع إرادات ورغبات الآخرين ومن هنا يتبنون أكثر المواقف تشدداً.. وهم يريدون أن يكسبوا جولة التفاوض، ولكن هذا الموقف لا يتحقق لهم في كل الأحوال، وعادة ما ينتهي بهم الأمر إلى استهلاك طاقاتهم وأمولهم هم الآخرين، وعادة ما يتسبب المتشددون المندفعون لتحقيق مكسب سريع على حساب الآخرين إلى أن يدمروا العلاقات الاستراتيجية مع الآخرين من الخصوم. وبذلك تكون خسائرهم على المدى الطويل كبيرة. وهناك نوعية ثالثة من المفاوضين تقع استراتيجيتهم بين نوعي التفاوض «اللين» و «المتشدد» وهذه النوعية هي النوعية التي تريد أن توازن بين الحصول على ما تريد، وبين الحفاظ على حد أدنى من العلاقات مع الطرف الآخر. وهذه الطريقة التفاوضية الثالثة التي تقع بين «التشدد» و «اللين» هي ما يقدمه لنا الكاتبان تحت تعبير «استراتيجيات التفاوض المبدئي» Principled Negotiation، ومنطلقه هو التقييم الموضوعي لقضايا التفاوض الحقيقية التي تبتعد كل البعد عن «تصيد» ما يقوله طرف ما. والهدف من هذا المنطلق الموضوعي هو النظر إلى أفضل المكاسب الممكنة لكل من الطرفين وتحديد نقاط تصارع المصالح، وهنا لابد من الاصرار على أن تكون النتائج مبنية على معايير عادلة ومتسقة وبعيدة عن رغبات وإرادة أي من الجانبين، وبالتالي فإن الطريقة التي يركز عليها الكاتبان على مدى فصول كتابهما هي التركيز على القضايا بشكل مكثف ومركز وانتهاج وتبني صفة اللين وعدم النيل من الأشخاص، ولكي تنجح مثل هذه الطريقة في تحقيق أفضل النتائج الممكنة فلابد أن يتم تأمين عملية

التفاوض من أي خداع، كذلك لابد من التأكد من ألا يستغل موقف النزاهة والعدالة لأحد الأطراف من قبل الآخر. ويقدم الكتاب في الفصل الأول عدة أمثلة للتفاوض المبني على مواقف الأطراف (Positional Bargaining) والمشاكل التقليدية التي يثيرها مثل هذا النوع من التفاوض، ثم يتطرق الكاتبان على مدى أربعة فصول من الكتاب بعد ذلك إلى شرح تفاصيل الطريقة المبدئية التي يقترحان تنفيذها في عمليات التفاوض من خلال أمثلة عديدة.

إنه من المفيد لكافة أطراف نزاع ما أن يقرأوا كتاب (Fisher & Yry) وأجد من المفيد أن أقدم هنا تلك الخطوات الرئيسية التي يقدمها الكاتبان، والتي ينبغي على كل من أطراف النزاع، وكذلك الوسطاء المعنيون بحل النزاع أن يتعرفوها جيداً، وهي كالآتي :

القاعدة رقم (١) - لا تفاوض من أجل تبرير المواقف كهدف للتفاوض :

Dont't Bargain over positions

في حالة أي نزاع سواء كان نزاعاً وخلافاً عائلياً، أو على عقد ما، أو على اتفاقية سلام، فإنه ليس من الصالح أن يقوم كل طرف بتبرير موقفه واستحضار الحجج والبراهين لإثبات مشروعية موقفه فقط، أي أنه من المتعين على كل طرف أن يتجنب تبني موقف مفاده «أنا المصيب على طول الخط، وهو المخطئ أيضاً على طول الخط»، فمثل هذا الأداء التفاوضي لن يؤدي عادة إلى الوصول إلى حل النزاع بل سيزيد من تفاقمه، ومن ثم فلابد أن تنتقل الأطراف من هذا الوضع إلى معالجة القضايا بقدر من النزاهة والعدالة وحرص على وجود جسور للتفاهم. إذن فكلما دافعت عن موقفك لمجرد الدفاع عنه أصبحت معرضاً بصورة كبيرة للتورط في الدفاع عن

أوضاع خاطئة وغير نزيهة، وما يزيد من سوء استخدام هذه الاستراتيجية (استراتيجية الدفاع عن الموقف فقط) أن يكون النزاع بين أكثر من طرف.

هل تنتهج أسلوب اللين خاصة مع أفراد عائلتك حينما ينشب الخلاف؟

تفيدنا عملية تحليل أقرب التفاعلات التي ندخل فيها مع أعضاء الأسرة نفسها بأنه إذا أراد طرف أن يوظف استراتيجية اللين للحفاظ على العلاقة على حين يوظف الطرف الآخر استراتيجية التشدد الحادة بل والعدوانية أحياناً، فإن الطرف الذي يوظف اللين عادة ما يدفع الثمن غالياً في نهاية المطاف، ومن ثم لا ينصح بانتهاج استراتيجية المواقف والدفاع عنها من ناحية أو تبني استراتيجية اللين والتساهل عندما لا يطبقها الطرف الآخر من الناحية الأخرى.. ولقد قدم الكاتبان الفروق والمنطلقات التالية بين توجهات استراتيجيات التشدد والمتشددين واستراتيجيات اللين والمتساهلين، واقترحا الحل في تبني استراتيجيات التفاوض الموضوعي والمبدئي Principled Ne-gotiations التي يتبنيانها على مدى كتابهما.

القاعدة رقم (٢) - ترتيب خطوات طريقة التفاوض:

ويتمثل الأمر هنا في الخطوات التالية :

جاهد لأن تفصل الناس عن المشكلة ولو لحين على الرغم من أن هذا الأمر ليس من السهل فإن من الحتمي محاولته من أجل تحري الموضوعية قدر الإمكان.. وهنا عليك ألا تستنتج نوايا الآخرين بناءً على مخاوفك فقط، فهذا قد يضللك عن جادة الصواب فيما يتعلق بالنوايا الفعلية والحقيقية.

* لا تلم الآخرين على مشاكلك، فهذا أمر سهل دائماً.

* حاول أن تستبين فهم الآخرين للمشكلة، والزوايا التي ينظرون من خلالها للأمر.

* حاول أن تبحث عن فرص لتؤكد لهم خلاف ما يتصورونه عنك وعن المشكلة.

ويذكر الكاتبان أن زيارة السادات للقدس تعتبر بمثابة مثال كلاسيكي حي لهذه النقطة فبدلاً من أن يأخذ السادات «دور العدو» لإسرائيل، خاصة بعد أن باغتها بضربته العسكرية في أكتوبر ٧٣، تقمص السادات «دور المشارك» الذي يريد أن يكون عقلانياً في حل المشكلة في محاولة منه لإلغاء تصور الإسرائيليين له على كونه العدو فقط. ويذكر الكاتبان أن السادات قد باغت الإسرائيليين تماماً بذهابه إلى أرض أعدائه وفي القدس بالذات تلك «العاصمة» التي يدور الجدال حول الاعتراف بها حتى من قبل الولايات المتحدة الصديق الأول لإسرائيل.

* ماء الوجه: حاول أن تعطي الطرف الآخر ما يمكنه من حفظ ماء الوجه، فلا يكون متحيناً لرد الاعتبار في أول فرصة تتاح له بسبب فقدان تصرفاتك لهذا الأمر. كذلك حاول أن تجعل مقترحاتك متماشية إلى قدر ما تستطيع مع قيم ومفاهيم الآخرين المقبولة كلما أمكن ذلك.

* حاول أن تسمح للطرف الآخر بتفريغ شحنته العاطفية قدر الإمكان، فهذا التفريغ مهم لحالته النفسية واستقرارها وتجنب قدر الإمكان أن يكون لك رد فعل أثناء تفريغ هذه الشحنة.

* حاول انتهاز أي فرصة لإرسال رسالة طيبة رغم صعوبة ذلك، فهذا قد يعني إشارة بحسن النية يكون لها أثر طيب لا تكلفك شيئاً ولكنها قد تكون حيوية للابتعاد عن الكراهية والتناحر.

القاعدة رقم (٣) = ركز على المصالح وليس على المواقف :

Focus on Interests Not positions :

* عليك – ومن أجل الوصول إلى الحل المتعقل – أن تقوم بعملية توفيق

بين المصالح وليس المواقف، واعلم أن المواقف المتناحرة تستند إلى أمور خلافية، ولكن هناك أمور مشتركة لابد من السعي لاستكشافها وتحديدها في المقام الأول.

* عليك أن تقوم بتوسيع دائرة الاختيارات المتاحة للتعرف على أنسبها لكل من الطرفين.

أدبيات أخرى مهمة :

هناك أدبيات أخرى عديدة عن أسس التفاوض التي تتناول زوايا سلوكية تصاحب عملية التفاوض، وإحدى هذه الأدبيات الشائعة هي كتاب Gerard Nierenberg بعنوان «أساسيات التفاوض» وهو كتاب يشترك مع كتب شائعة وعديدة أخرى في تقديم أسس العملية التفاوضية مثل كتاب «تستطيع أن تتفاوض بخصوص أي شيء» لكاتبه Herb Cohen وكتاب «كيف تتفاوض بنجاح» لكاتبه Patrick Forsyth، وهو كتاب يتميز بأمثلة لحالات ومسائل تفاوضية، إلا أن كتاب Nierenberg يقدم تحليلاً مهماً من زاوية نظرية الحاجات Theory of needs لعالم الاجتماع الشهير Abraham Maslow، وهو منظور مهم يعبر عن المنطلقات الرئيسية لتحديد وتوجه الاستراتيجية التفاوضية لمفاوض ما. ويقول فيه إن تحديد الاستراتيجية الخاصة بالمفاوضات طبقاً لنظرية الحاجات ومبادئها يشمل ثلاثة أبعاد رئيسية، وهي مستويات التفاوض، وخواص واتجاهات التطبيق، ومستويات الحاجات وتدرجها الإشباعي. ونحاول هنا تقديم عرض لأهم ما ذكره Nierenberg بخصوص هذه الأبعاد الرئيسية الثلاثة لمستويات التفاوض وهي :

أولاً: مستوى التفاوض ويتضمن :

١- مستوى الأفراد Interpersonal Level.

٢- مستوى المنظمات Organizational Level.

٣- مستوى الدول International Level.

ثانياً: خواص واتجاهات التطبيق:

ويمكن تقسيم هذه الاتجاهات طبقاً لدرجة التزايد في المخاطرة، وقلة الرقابة أو التحكم في الموقف التفاوضي كالآتي:

١- يعمل المفاوض لإشباع حاجات خصمه.

٢- يعمل المفاوض لإشباع حاجاته هو.

٣- يعمل المفاوض لإشباع كل من حاجاته وحاجات خصمه معاً.

٤- يعمل المفاوض ضد حاجاته.

٥- يعمل المفاوض ضد حاجات خصمه.

٦- يعمل المفاوض ضد حاجاته وحاجات خصمه.

ثالثاً: مستويات الحاجات وتدرجها الإشباعي:

يختلف الكتاب من حيث تقسيم حاجات الأفراد والمنظمات والدول، حتى بالنسبة لحاجات الأفراد؛ فهناك اختلاف على أولوياتها، ولكن من أهم الكتابات التي يستشهد بها Nierenberg في هذا الصدد ما يعرف بقائمة Maslow للحاجات والتي تشمل:

١- الحاجات الفسيولوجية Physiological needs.

٢- حاجات الأمان Safety needs.

٣- الحاجات الاجتماعية Social needs.

٤- الحاجة إلى التقدير (الذاتي ومن الآخرين) Esteem needs.

٥- الحاجة لتحقيق الذات Self-actualization need.

٦- الحاجة للمعرفة والتفهم To know and understand.

٧- الحاجة إلى التذوق والحس بالجمال Aesthetic need.

وقد يتساءل البعض: ما علاقة هذه الحاجات بتحديد استراتيجية التفاوض وأساليبها؟.

وهنا يجيب Nierenberg بأنه من أهم أدوات عملية التفاوض تفهم حاجاتنا وحاجات الطرف الآخر، وأولويات تنفيذ إشباع هذه الحاجات وعلاقتها النسبية ببعضها البعض.

ونظراً لأن المنظمات ما هي إلا مجموعة من الأفراد فلا يمكننا إهمال العلاقة بين أهداف الفرد وأهداف المنظمة التي يمثلها ولو اختلفت أو تباعدت الهوة بين المجموعتين من الأهداف أو الحاجات. فالفرد يحاول إشباع حاجاته من خلال المنظمة التي يعمل بها والعكس صحيح حيث تحاول المنظمات تحقيق أهدافها من خلال الأفراد الذين يعملون بها. وعمليات التفاوض تحوي بحث وتدبير الاحتياجات وإشباع الحاجات الخاصة بكل طرف، ومن خلال دروس المفاوضات عادة ما نتعرف أدوات أخرى تخدم أهدافنا.

والمفاوض الماهر يوظف العديد من الوسائل معاً ليستفيد منها في تحقيق أهدافه وإشباع حاجات المنظمة أو الدولة التي يمثلها في موضوع التفاوض، وهذه الوسائل تشمل مجموعة من الاستراتيجيات والأساليب يقسمها Nierenberg إلى «استراتيجيات متى؟»، و «استراتيجيات كيف؟ وأين؟»، فاستراتيجية متى: تركز على المفهوم الحقيقي للتوقيت، ويفضل استعمالها عندما يتطلب الأمر إدخال عناصر جديدة لم تكن موجودة من قبل. وينتج عن ذلك التحول إلى وضع متحرك.

أما استراتيجيات كيف وأين: فتشكل طريقة التطبيق ومنطقة، والمفاوض الماهر يستخدم أكثر من استراتيجية واحدة معاً ليفلت دائماً من حصار خصمه له.

وفيما يلي وصف Nierenberg لاستراتيجيات التفاوض :

أولاً: استراتيجيات «متى»؟ ويندرج في إطارها ما يلي:

١- التسويف (أو الصمت المؤقت) Forbearance:

وشعار هذا الأسلوب هو: «بالصبر تبلغ ما تريد Patience pays»، فعندما تمتنع عن الرد الفوري، أو تنتظر وتؤجل الإجابة عن سؤال معين بتغيير مجرى الحديث، أو الرد بسؤال مضاد فإنك بذلك تستفيد من الوقت لتقرر ما يجب أن تفعله.

إن استراتيجية التسويف تعني إعطاء نفسك أو فريقك فرصة التفكير ودراسة مغزى السؤال وأهدافه. المهم أن تعرف متى تتوقف عن الكلام، ومتى يجب أن تسمع ولا تتكلم إلا إذا اضطررت لذلك، فالمفاوض الذي يبادر بالاستجابة إلى طلبات خصمه وتقديم التنازلات فإن الأخير لا يتوقف عن طلب المزيد.

٢- المفاجأة (Surprise):

تتضمن هذه الاستراتيجية التغيير "المفاجئ" في الأسلوب أو طريقة الحديث أو التفاوض على الرغم من أن التغيير لم يكن مطلوباً أو متوقعاً في ذلك الوقت. وعادة يعكس ذلك هدفاً ما أو الحصول على تنازلات من الخصم.

وقد يؤدي عنصر المفاجأة إلى نجاح المفاوضات والحصول على النتائج المطلوبة أو العكس.

٣- الأمر الواقع (Fait accompli) :

وشعارها: «الآن يتوقف الأمر على الطرف الآخر» Now it is up to you، والفكرة الرئيسية هنا هي أن تجعل الطرف الآخر يقبل تصرفك بوضعه أمام الأمر الواقع، كما فى حالة أن يتزوج فتى وفتاة من أسرتين غير متكافئتين ويفاجئان الأسرتين بالأمر الواقع ويحتاج نجاح هذه الاستراتيجية عملياً إلى توافر عدة شروط أهمها :

أ – أن يكون احتمال قبول الطرف المعارض للنتيجة في النهاية احتمالاً كبيراً.

ب– أن تكون خسارة الطرف المعارض من استمرار معارضته أكبر مادياً ومعنوياً من الخسارة التي تحدث من نتيجة عدم تقبله الأمر الواقع.

ويقص علينا Nierenberg مثال استمرار انخفاض سعر صنف معين ثم تقادمه مع قيام المنتج برفض البيع لفترة، مما يترتب عليه تراكم المخزون بصورة متزايدة، وفي النهاية يضطر إلى مواجهة الأمر الواقع ويبدأ في البيع.

٤- الانسحاب الهادئ (Bland Withdrawal) :

وشعارها «من أنا؟».

وتنبني هذه الاستراتيجية على استعداد المفاوض لأن ينسحب ويتنازل عن رأيه للطرف الآخر بعد أن يكون قد حصل على بعض المميزات مهما كانت. فهو هنا يحاول إنقاذ ما يمكن إنقاذه، ويحل المشكلة عن طريق كلمة اعتذار عما فات مبدياً استعداده لموافقة الطرف الآخر فيما يذهب إليه.

٥- الانسحاب الظاهري (Apparent Withdrawal) :

وشعارها: «الرجل الذي لم يكن هناك The man who was not there»، وهنا يعلن أحد الأطراف انسحابه في اللحظة الحاسمة فيحصل بذلك على مزيد من التنازلات من خصمه.

إنها مزيج من التسويف والخداع معاً، ومن أمثلة ذلك يخبرنا Nierenberg بمثال مألوف نراه في واقع تفاعلات كثيرة نمر بها مثل حالة بيع شقة يملكها ورثة إلى أحد المشترين، مع علم الوسيط أن المشتري في حاجة ملحة إلى هذه الشقة. فبعد أن حصل منه على أقصى سعر ممكن وتحدد ميعاد لكتابة عقد بيع جاء له في ليلة الميعاد واعتذر له بأن أحد الورثة تراجع عن البيع، وأنه يتحتم لإرضائه رفع السعر بمقدار ٥ آلاف جنيه إضافية، وأذعن المشتري لحاجته الشديدة والسريعة للشقة. فقد كان هذا انسحاباً ظاهرياً فقط من جانب البائع لإمكان رفع السعر بالمزيد والمزيد، وهكذا تمت الصفقة. إنها إذن استراتيجية مستخدمة عملياً وناجحة، ولكن تحاربها القوانين وتحاول وضع ضمانات لمنع حدوثها بقدر المستطاع.

٦- استراتيجية الكر والفر أو التحول (Reversal) :

وشعارها: «يمكنك التحرك للأمام أو للخلف You can go forwad, backward»، وتعني هذه الاستراتيجية استعداد المفاوض لتحويل موقفه وتغييره من الأمام إلى الخلف أو العكس طبقاً لظروف التفاوض وملابساته. وهي مبنية على المثل الشهير الذي يقول Strike hard while the iron is hot أي «اضرب على الحديد وهو ساخن»، فهي مأخوذة عن نصيحة الحداد لمساعديه بأن يضربوا الحديد الضربة القوية بمجرد خروجه من النار، لأنه

يكون حينئذ ليناً وأكثر مطاوعة، وبذلك يزيد تأثير الضرب في هذه اللحظات عما لو ترك لحين أن يبرد.

٧- استراتيجية القيود (Limits):

وشعارها: «نهاية المطاف».

والفكرة الرئيسية فيها هي وضع قيد على الوقت أو قيد على الاتصال.

ومثال ذلك: أن يطلب التاجر من المشتري ألا يعلن السعر المتفق عليه لأحد وأنه لو أعلن هذا السعر لأحد لن يكمل الصفقة أو لن يبيع له بعد ذلك.

وعادة بالنسبة للطرف الآخر في المفاوضة تكون هذه القيود غير ملزمة له، ويمكنه الاستمرار في التفاوض حتى لو تجاوز القيد أو الوقت المسموح به من قبل الخصم ويطالبه بالاستمرار.

مثال آخر: الفترة الخاصة بصلاحية العرض، وهي عبارة عن قيد زمني يضعه المورد على المشترين لدفعهم لسرعة اتخاذ القرار.

وعادة يستمر المشتري ويتجاهل هذا القيد، وكل ما يتطلبه الأمر أن يطلب من المورد أن يمد المهلة رسمياً حتى لا تكون ذريعة له لاستخدام استراتيجية التحول إذا رأى أن الموقف يستدعي منه ذلك.

وعادة يلجأ المفاوض إلى استراتيجية القيود هذه ليجبر خصمه على الوصول إلى قرار سريع، أو للنزول على رغبة معينة في التفاوض. وقد تستخدم للتمويه والخداع. ومن المفضل أن تدرس هذه الاستراتيجية جيداً وأن يتأكد المفاوض من توافر الجو الملائم لقبولها مقدماً حتى لا تفشل المفاوضات.

٨- الخداع (Feinting):

وشعارها: اعط إشارتك إلى اليسار ثم اتجه إلى اليمين، فكما سبقت

الإشارة إليه أن من أهم مهارات التفاوض، التنبؤ بتحركات خصمك وفي الوقت نفسه إخفاء تحركاتك عنه إذا كانت هناك ضرورة لذلك، حتى لا يعرف نمط تحركاتك أو خطتك ويستعد لمواجهتها. ونقول إن توظيف هذه الاستراتيجية يكون عادة في حالة التصارع الحاد وتقوم فكرة هذه الاستراتيجية على إعطاء خصمك انطباعاً خاطئاً عما تفعله أنت حقيقة، أو عن ظروف منظمتك، أو عن مدى حاجتك إلى الصفقة ومن أمثلة واقع تفاعلاتنا الكثير مما يقال، وهنا نشير مثلاً إلى أساليب التمويه والخداع التي قمنا بها عبر قناة السويس وأحدها: تسريح حالات من ضباط وجنود الجيش المصري، وإعطاء إجازات لكثير من الجنود والضباط قبل حرب أكتوبر ١٩٧٣ مباشرة، وكذلك صدور الأوامر بإبقاء شعلة البترول مشتعلة لآخر لحظة قبل العبور العظيم، وكذلك صدور أوامر للجنود بالسباحة والجلوس للاسترخاء على شط القناة.

ومن الأساليب الشائعة في تنفيذ هذه الاستراتيجية: أن يتعمد المفاوض تسريب بعض البيانات الخاطئة عن موقفه ليخدع الخصم، وذلك من خلال خطأ متعمد يرتكبه المفاوض، أو من خلال أوراق يلقون بها في سلة المهملات على أنها مسودات لتحركاتهم، أو خروج أحد أعضاء الوفد معلناً وصول المفاوضات إلى طريق مسدود، أو إحراز بعض التقدم حسبما تتطلب حالة الخداع، فكل هذه الأمثلة تعبر عن أنماطَ الخداع لإعطاء خصمك انطباعات خاطئة لكسب ميزات معينة.

ثانياً: استراتيجيات (كيف؟ وأين؟) :

وتشمل الآتي :

١- المشاركة في العمل (Partici pation) :

وشعارها: «نحن أصدقاء»، ولكي تنجح المشاركة لابد من توافر حد

أدنى من السياسات العليا المشتركة لكل الأطراف الذين يكون فيما بينهم اتحاد أو تحالف يلتزمون فيه بمعاونة كل منهم للآخر عندما يحتاج إلى المعونة.

ويعطي Nierenberg مثالاً لذلك ما يحدث مثلاً فيما بين دول حلف شمال الأطلنطي، فقد توجد اختلافات فردية بين الدول ولكن لو طلبت إحداها مساعدة في مجال معين تقدم لها المعونة من باقي الأعضاء بصرف النظر عن اختلافهم معها في بعض وجهات النظر.

٢- المساهمة (Assocation):

وشعارها: باللغة العامية (You and me kid) «شيلني واشيلك». وهذه هي استراتيجية المحامي الذي يقبل أتعاباً أقل من مستواه – مثلاً – في بعض القضايا المهمة على أمل أن تؤدي مساهمته هذه إلى شهرته وحصوله على مكانة مرموقة بين القضاة والجمهور، أي أمله في الحصول على مكاسب مستقبلية تجعله يضحي بجزء من مكسبه الحالي في سبيل تحقيق ذلك.

ويقدم Nierenberg هنا مثالاً يحدث كثيراً عندما يقدم أحد أطراف التفاوض تنازلاً لخصمه الذي يرى فيه فرصة لإدخاله سوقاً جديدة أو لفتح مجال عمل أمامه يمكن أن يستفيد منه في المستقبل. فمن وجهة نظر المفاوض فإن هذا الخصم هو أحد المساهمين الذين أسهموا في عملية انتشاره وتثبيت أقدام شركته أو أي مما يقدمه من أنشطة في أعمال أخرى.

وأحياناً يعني تبني هذه الاستراتيجية مساهمة المفاوض في منع منافسه من الاستمرار في العمل، فيتقدم للمفاوضات واضعاً في اعتباره المصلحة التي يمكن أن يجنيها من الحصول على الصفقة لا من أجل فائدتها المباشرة، ولكن من أجل حرمان منافسه من الحصول عليها ألا نرى في قيام بعض

الأندية في واقعنا بشراء لاعبين بأعينهم ليجلسوا خارج الملعب مثالاً واضحاً لهذه الاستراتيجية.

٣- التوصية المتعلقة ورد الفعل السلبي:

ويوضح Nierenberg المقصود بهذه الاستراتيجية عندما يقول ما يفيد أنه أحياناً ما تؤدي الدعاية الكبيرة أو المصطنعة إلى نتيجة عكسية. ومثال ذلك حين تتوارد توصيات كثيرة من شخص ما قبل دخول العمل بالإضافة إلى شهادات خبرة متعددة ويكون ذلك سبباً في أن يفقد الوظيفة. إذ قد تشعر الشركة أنه ليس مصادفة أن يتحدث كل هذا العدد من الناس عن أهمية هذا الشخص بقدراته الخارقة، وأنه لابد أن يكون في الأمر شيء، ويتولد شعور سلبي لدى الشركة، حيث لا تستجيب للتوصيات وتفضل الشخص المتوسط الهادئ الذي قدم أوراقه بطريقة طبيعية ومعقولة ويحمل من المؤهلات والخبرة ما يكفي لهذه الشركة دون ضجة.

٤- مفترق الطرق (Cross - Roads):

وتوظف هذه الاستراتيجية عندما يتبع المفاوض أسلوب التنازل في بعض القضايا ليحصل على أقصى ما يمكن الحصول عليه من تنازلات في القضايا الكبيرة مدعياً أنه مادام تماشى معهم فيجب أن يقابلوه في منتصف الطريق.

المهم في نجاح هذا الأسلوب أن يكون المفاوض متنبهاً لعنصر التوقيت وإلا فسيتعود الخصم هذا الأسلوب منه ويطالبه بمزيد من التنازلات.

٥- التغطية (Blanketing):

وشعارها: «ضربة تؤدي كل المطلوب وكما نقول باللغة العامية «ضربة معلم».

وتستخدم هذه الاستراتيجية لمحاولة كسب مميزات كبيرة بأقل جهد.

ويسوق Nierenberg هنا مثالاً للاستراتيجية التي اتبعها "روكفلر" بوساطة سمساره "ريتكندروف" في تجميع الأراضي من السلخانات ومناطق تعبئة اللحوم في مدينة نيويورك الأمريكية، لتجميل المدينة وتخليصها من هذه المصانع ومن تلوث البيئة وبالتالي إمكانه الحصول على الأرض اللازمة (لمشروع الأمم المتحدة وغيرها) تحت غطاء مشروع تخليص المدينة من مشاكل تلوث البيئة، وذلك قبل أن ينتبه أصحاب الأراضي إلى القيمة الفعلية لأراضيهم ونجحت خطته.

فقد جمع معلومات عن أدنى سعر يرغب فيه صاحب السلخانات أو المصنع وعرض عليهم ضعف الثمن، وبذلك استطاع أن يجمع أكبر قدر من الأرض وارتفع ثمن الأرض بشكل مذهل بعد أن عرف المشروع الحقيقي ونظراً لملكياته الشاسعة ربح ملايين بل بلايين الدولارات من التوظيف الدقيق لهذه الاستراتيجية.

٦- العشوائية (Randomizing):

الشعار هنا هو: «الاعتماد على قانون المصادفة في كسب أكبر ما يمكن من خصمك»، وهنا يتم الاعتماد على الحظ مثل رمي زهرة النرد وتحديد تصرف معين يرتبط بكل رقم يحصل عليه الشخص.

وهذه الطريقة لا ينصح بها إلا إذا وقعت في طريق مسدود، ومن يدري فقد تكون من هؤلاء المحظوظين وتخرج سالماً على حد قول Nierenberg.

٧- استراتيجية التدرج (Salami):

وشعارها «خطوة بخطوة» bit by bit، ويقول Nierenberg إنها تفيد في

حالة عدم معرفة الأطراف ببعضهم البعض، أو خبرتهم في التعامل محدودة، أو لا يوجد ثقة بينهم، فتؤخذ القضية جزءاً جزءاً إلى أن تصل الأطراف المتفاوضة إلى الهدف النهائي.

٨- التصنيف الفئوي (Bracketing):

التجزئة أو التصنيف هنا لا يعني الحل التدريجي خطوة خطوة كما في الاستراتيجية السابقة، ولكن يعني التجزئة في مناقشة القضايا المتعلقة بالصفقة حتى لا يتم إرجاء شيء معلق بعد توقيع العقد. وفي استراتيجية خطوة خطوة تبنى أهداف مرحلية للوصول إلى الهدف النهائي. أما هنا فالتجزئة بغرض المناقشة فقط.

٩- التوكيل (Agency):

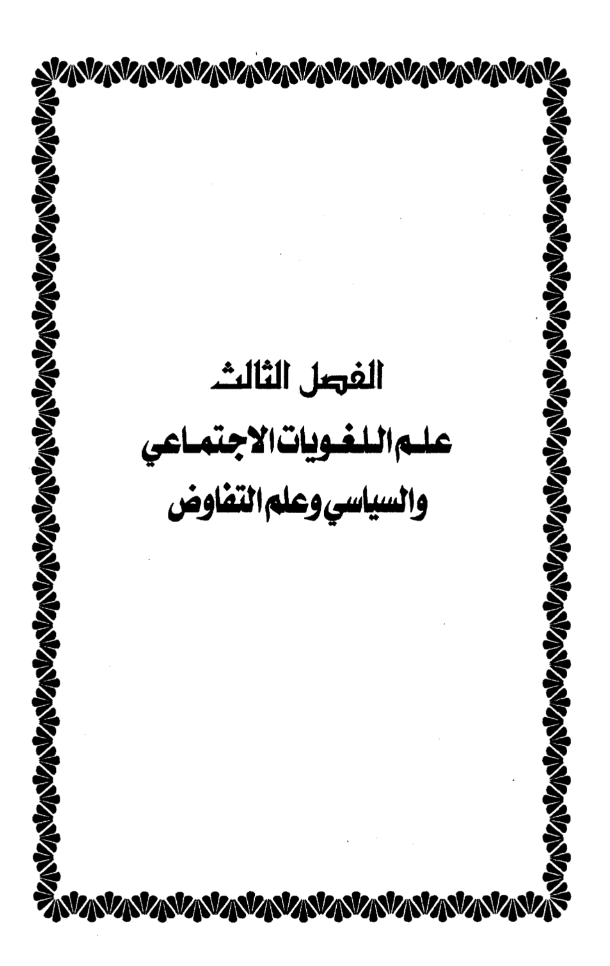
ويذكر Nierenberg أنه كثيراً ما يلجأ المتفاوضون لوكلاء (Agents) للقيام بعملية التفاوض ونقل وجهات النظر قبل اجتماع الأطراف المعنية للتوقيع النهائي. وتفيد هذه الاستراتيجية في حل المشاكل بطريقة واضحة وصريحة، بعيداً عن ظروف الإحراج الذي يمكن أن يقع فيه أصحاب الشأن في مواجهة بعضهم البعض مباشرة ومن أمثلة ذلك: الخاطبة، وسمسار بيع وتأجير المنازل والأراضي. ويوجد على مستوى قطاع الأعمال بيوت خبرة تقوم بدور الوساطة ودور الوكالة مثل المستشار القانوني أو مراجع الحسابات أو السمسار الرسمي.

ثالثاً: تحليل شخصية المفاوض:

تأتي أدبيات تحليل شخصية المفاوض مكملة للرؤية الشاملة والمتكاملة لنوعية الأدبيات التي قدمنا عرضاً لها فيما سبق. وأدبيات هذا المحور قليلة

ومن أهمها كتاب Fred Greenstein بعنوان الشخصية والسياسة، حيث يقدم الكاتب حالات دراسية لعدد من الفاعلين السياسيين وتأثيراتهم في مجرى السياسة المحلية والدولية، وكذلك يفيدنا في هذا المجال كتاب Nevitt Sanford بعنوان "قضايا في نظرية الشخصيات". حيث يرى الكاتب أن مثل هذه القضايا تمثل مجالاً دراسياً قائماً بذاته، وإذا كان الكاتبان السابقان ينزعان أكثر تجاه التجريد والتنظير إلا أن هناك مجموعة أخرى من الكتب التي تقدم تفصيلات أكثر من خلال الأمثلة الفعلية والتجارب المعيشة لشخصيات بعينها، وكيف أثر أسلوبها التفاوضي ونظرتها الشخصية للعالم في العملية التفاوضية ومسار التفاوض وهنا لابد أن نشير إلى كتاب مهم بعنوان «خواص الشخصية الرئاسية» لكاتبه James Barber الذي يقدم أمثلة تفصيلية توضح إلى أي مدى أثرت الأساليب الشخصية والرؤية الذاتية لعدد من الرؤساء الأمريكيين السابقين في كثير من مسارات السياسة الأمريكية.. كذلك تجدر الإشارة إلى كتاب بعنوان «هنري كيسنجر: شخصيته وسياساته» والذي يقول عنه المولف: إن شخصيته وتأثيراته في مسار الدبلوماسية الأمريكية – ومنذ أن كان يشغل منصب مساعد الرئيس نيكسون لشؤون الأمن القومي ووزير الخارجية – كانت أعمق وأكبر من تأثيرات أي مسؤول أمريكي آخر بما في ذلك العديد من الرؤساء السابقين، ولقد قدم المؤلف تحليلاً لشخصية كيسنجر في هذا الكتاب من خلال تحليل منظومة القيم التي تبناها في تصريحاته وسياساته، وكذلك يوضح الكتاب كيف أن قناعات كيسنجر الخاصة بفهم التاريخ قد حددت خطواته ونظرته للعديد من الصراعات، وأهمها كان فيما يتعلق بالاتحاد السوفييتي السابق والصراع العربي الإسرائيلي.. وإذا كان هناك نوع من الأدبيات يركز على أساليب وتأثير الشخصية التفاوضية في مجرى التفاوض والتساوم، فهناك قصور كبير

في محاولة دراسة تأثير الثقافة بأطرها المرجعية الرئيسية في شخصية المفاوض، وهناك آراء عديدة متباينة عن دور تحليل الشخصية في العملية التفاوضية بين المبالغة في حجم التأثير الذي تلعبه طبيعة شخصية المفاوض، والتقليل الشديد من شأن هذا التأثير وهؤلاء يذهبون إلى أن هناك دائماً كروتاً ومصادر وهي الأساس في العملية التفاوضية وليس الأشخاص وشخصية مفاوض ما. ولا تزال الدراسة في هذا المجال بحاجة إلى العمق والدراسة المنهجية العملية. ونتبنى هنا منظوراً مفاده أن الإلمام بمهارات التفاوض من الناحية التقنية بالإضافة إلى عوامل الشخصية الكارزمية لمفاوض ما تمثل أهم عناصر التفاوض خاصة في حالة التفاوض غير المتكافئة (Asymetrical Negotiation)، والتي إذا ما أُحسن توظيفها، فإنها تكون عوضاً عن المصادر المادية المفتقدة، وهذا ما سوف نسرد له دراسة تفصيلية أخرى تركز على بعد تأثير شخصية المفاوض في إدارة المفاوضات والصراعات من واقع الحالات. ولعلنا نشير هنا على سبيل المثال فقط لشخصية "شارل ديجول" الذي يعتبر مثالاً قوياً على إمكان استبدال القدرة السلوكية والتفاوضية بالقوة الحقيقية، فلقد هرب ديجول إلى لندن فور سقوط العاصمة الفرنسية في يد قوات النازي عام ١٩٤٠، ولم يكن يملك لا المال ولا السلاح حينذاك، ولم يكن لديه عدد كاف من الرجال للقتال، ومع ذلك فلقد تمكن من خلال شخصيته القوية والكارزمية من أن يحصل على نصيب الشريك الكامل في حرب الحلفاء ضد النازي. وبذلك تمكن من استعادة الإمبراطورية الفرنسية كلها.



الفصل الثالث

علم اللغويات الاجتماعي والسياسي وعلم التفاوض



الفصل الثالث

علـم اللغـويـات الاجتمـاعـي
والسياسي وعلـم التفـاوض

تمهيـد :

إذا كـان مـا سبق سرده في الفـصل الثـاني يوضح أهم مـحـاور أدبيـات التفـاوض التي أسهم أصحـابها في إرساء لبنات لتـأسيس علم التفاوض من خلال تخصصـاتهم المختلفة في العلوم الاجتماعيـة، فإن هذا الفصل يهدف إلى توضيح إسهامات حيوية من منظور علوم اللغويات التمازجية/ التكاملية الحديثة. ولقد أوضحنا في دراسة سابقة ما أسميناه بمنظور لغويات التفاوض الذي طرحناه لتحليل تفاعلات أزمـة الخليج سواء من منظور التفـاعلات العربيـة/ العربية أو العربية الدوليـة، وسنقدم موجـزاً سريعاً له هنا في هذا الفصل، ونصحبه بإضافات وتفصيلات عديدة لم نشر إليها من قبل. ولعل من المناسب أن نرصد فيما يلي الملامح الرئيسية لبؤرة تركيز علوم اللغويات التمازجيـة/ التكاملية الحديثة، وكيف أنها تمثل أو ينبغي أن تكون رافداً من أهم روافد الإسهام في علم التفاوض في سياقاته المتعددة.

وأهم النظريات التي قدمها علم اللغويات الحديثة هي تلك النظريات التي تقدم تحليلاً للتفاعلات سواء في مجال ما عرف تقليدياً من خلال تحليل مضمون النصوص أو تحليل ديناميكيات لغة الحوار.

وهنا لابد أن ننبه إلى حقيقة مهمة مفادها أن تعبير «تحليل النص» Text Analysis يرتبط وتحليل «ديناميكيات لغة الحوار»، وبمعنى آخر ما قد نسميه بتـحليل المطارحـات Discourse Analysis بطريقـة متداخلة، وكثيـراً من الأحيان ما يستخدم بعض المتخصصين التعبيرين تبادلياً.

ولكنه في واقع الأمر يظل لتعبير «المطارحات» معنى اصطلاحي خاص في علم اللغويات، فهذا التعبير يشير إلى مرحلة بداية السبعينيات حيث بدأ اهتمام خاص من قبل علماء اللغويات بتحليل يتخطى مستوى الجملة (Sentence level) الذى كان سائداً في النماذج والنظريات السابقة، إلى تحليل على مستوى المطارحة بأكملها (Discourse level) ليشمل ذلك تحليل المقولة المكتوبة أو المنطوقة والجدليات (Argumentation) حول حدث معين.

ولقد ارتبط تعبير «تحليل المطارحات» ارتباطاً وثيقاً بتعبير التفاعل الحواري (Conversational Interaction) أكثر من ارتباطه بتحليل النص المكتوب الثابت. فإننا إذا ما نظرنا إلى كتاب "كولثارد" بعنوان «تحليل المطارحات» نجد أنه ليس سوى تحليل للمحادثات.

وإذا ما تأملنا تعبير «تحليل النص» نجد أنه هو الآخر قد ارتبط ارتباطاً كبيراً بتعبير «تحليل المضمون» ولقد شاع تعبير «تحليل المضمون»، في مجال العلوم السياسية وكذلك في النقد الأدبي، وإن اختلفت طرق التحليل في المجالين. ويعرف تحليل المضمون بأنه «أسلوب في البحث لوصف المحتوى الظاهر للاتصال وصفاً موضوعياً منظماً وكمياً».

بينما شاع تعبير «تحليل المطارحات» في مجال اللغويات أكثر، ويعني بمعالجة المعاني الكامنة للكلمات والأفكار، وكذلك بالعمليات الوظيفية للغة، تلك التي تتخلل المقولة المكتوبة أو المنطوقة بأشكالها المتعددة أو ما يسمى بـ (Discourse)، ومن هنا بدأ فريق من علماء اللغويات يهتم بوضع أجروميات ليست على مستوى الجملة كما كان العهد بالأجروميات التقليدية، ولكن بوضع أجروميات على مستوى المطارحة بأكملها، وبدأت مرحلة جديدة تتردد فيها تعبيرات مثل «قواعد المطارحات» و «أجروميات المطارحات».

ولتوضيح حقيقة معنى تعبيري «تحليل النص» (T. A) وتحليل المطارحات (D. A) نجد أن البعض لا يستخدمهما استخداماً تبادلياً كما ذكرنا آنفاً، بل يستخدم تعبير تحليل النص (T. A) كجزء من الكل، والكل هنا هو تعبير «تحليل المطارحات» (D. A).

وإذا كانت هناك إشكالية على الصعيد العربي في التفريق بين «تحليل النص» (T. A) وبين ما أطلق عليه تعبير «تحليل الخطاب» كترجمة اصطلاحية التعبير (Discourse Analysis) والذي يفضل ترجمته إلى تعبير «تحليل المطارحات» أو تحليل ديناميكيات الحوار فإن هذه الإشكالية ترجع إلى وجود كلمة Discourse باللغة الإنجليزية والتي تعبر عن كافة الأشكال والصيغ والوسائل اللغوية المختلفة المكتوبة والمنطوقة، على حين لا يوجد بالعربية مرادف موازٍ لها، ومن هنا كانت كلمة «المطارحات» أقرب الكلمات تحقيقاً لمعنى الكلمة الإنجليزية. وإن كانت كلمة «خطاب» هي الأكثر شيوعاً بطبيعة الحال في واقعنا الثقافي.

وفي النهاية فكلا التعبيرين «تحليل النص» (T. A) وتحليل المطارحات (D. A): «الخطاب» لا يمكن اعتبارهما منفصلين، ولكنهما يمثلان شكلين لعمق واحد يعني بمحاولة تعرُّف طبيعة الرسائل والمنظومات التواصلية المختلفة في طبيعتها وأهدافها.. فالمطارحات المكتوبة هي «نص» تماماً كما قد تصبح الكلمات المنطوقة في الحديث نصاً هي الأخرى، وبالتالي يمكننا اعتبار أن كلا التعبيرين «المطارحات» و «النص» يتداخل مع الآخر تداخلاً كبيراً، وإن عبرت كلمة المطارحات عن شمولية أكبر وعن طبيعة أكثر ديناميكية من كلمة «النص».

نوعية الدراسات اللغورية التمازجية/ التكاملية الحديثة :

إن ناتج «تحليل النصوص» و «تحليل المطارحات» لم يعد موضع اهتمام فريق من المتخصصين دون غيره فهذه الموضوعات حيوية لكافة التخصصات بكل تأكيد، ولذلك فإن اهتمام علماء اللغويات بهذا الأمر في العقدين الأخيرين والذي صاحبه مزيد من البرامج التمازجية/ التكاملية في علم اللغويات قد اجتذب العديد من المتخصصين في معظم المجالات في إطار هذه البرامج التمازجية، وأصبح ناتج هذه البرامج يصب في محاولات الإجابة عن أسئلة مركزية تهتم بها النظرية اللغوية الكبرى وهذه الأسئلة تتعلق بالنقاط التالية :

١- كيف تستخدم التركيبات النحوية والدلالية والوظيفية لتحقيق هدف اتصالي ما، سواء كان في سياق اجتماعي أو سياق قانوني أو سياق تعليمي أو سياق طب نفسي أو سياق أدبي أو سياق لغويات الكمبيوتر - وهي الخاصة بالترجمة ولغات الكمبيوتر ودراسات الذكاء الصناعي أو في السياق الديني.

٢- ما طبيعة وظائف وآليات لغة الحوارات المختلفة ومبادئها وأثرها في عمق تماسك واتساق النصوص؟ وما وسائل اكتشاف الأنماط الكامنة عبر «النصوص»؟.

٣- بالإضافة إلى النظرة المتعمقة في المناهج والطرق العلمية التي يهتم بها اللغويون، فالمجال يهتم أيضاً بالبحث في الظواهر اللغوية المتعلقة بالجماليات وتأثيراتها على ناتج الحوار وبالتالي بالبحث عن تلك القوى الغامضة التي تزحف عبر الكلمات والأفكار والصور والعواطف والتي لا تتضمنها الكلمات المفردة ذاتها.

ومن هذه المنطلقات زخرت قاعات المؤتمرات الدولية الحديثة بالدراسات التمازجية التكاملية اللغوية الحديثة، ومن خلالها التقى العديد من الخبراء من كافة التخصصات في العلوم الاجتماعية المختلفة. فإذا ما نظرنا إلى صعيد دراسات تحليل النص والمطارحات في الوطن العربي لوجدنا أهمية وجوب تفاعل المتخصصين في العلوم الاجتماعية المختلفة، ولوجدنا نقصاً في عدد الدراسات والبحوث في معظم مجالات تحليل المطارحات في السياقات القانونية والطبية النفسية ولغويات الكمبيوتر والسياق السياسي، فلقد اقتصرت الأدبيات الموجودة في العالم العربي على تحليل النص في السياق السياسي، ولكن من منظور مدارس تحليل المضمون (Content Analysis)، وهي مختلفة عن طبيعة المطارحات (D. A) كما سبقت الإشارة، وكذلك على السياق الأدبي والذي تهيمن على مناهجه مدارس تحليل النقد الأدبي «كالبنيوية» (Structuralism) ومدارس ما بعد «البنيوية» أو ما يسمى بـ (Post - Structuralism) ومدرسة «البناء المناقض» أو التفكيكية (Deconstruction) ومدارس ما عرف بالنقد الجديد (New Criticism).

ما المقصود بمنظور «لغويات التفاوض» ومدى الحاجة إليه؟:

المقصود بهذا المنظور هو استخدام مفاهيم من علم اللغويات والعلوم السياسية والعلاقات الدولية بهدف دراسة ديناميكيات التفاعلات التفاوضية عبر النصوص المتعددة والمتبادلة بين أطراف موقف تفاوضي ما في سياق الأزمات أو غير سياق الأزمات، وهذه النصوص تتضمن «الأجندة الأصلية» لأطراف الموقف التفاوضي والتحركات الاستراتيجية والتكتيكية للأطراف، وتفاعل واصطدام هذه التحركات التي يتمخض عن عملية اصطدامها وتفاعلها عمليات إزاحة وإحلال أو استمرارية، مما يولد «نصوصاً ناتجة أخرى». إن هذه النصوص الناتجة عن تفاعلات تحركات أطراف التفاعل قد

تكون ممثلة للأجندة الأصلية للطرف الذي استطاع أن يفرض أجندته، وقد تكون بمثابة «أجندة وسطية» تتضمن حلولاً وسطاً تشمل عناصر من «الأجندات» المتصارعة، أو قد ينتج عن عملية تفاعل التحركات «نص مستجد» (أجندة مستجدة)، وتتم الاستعانة في تعرف دقائق تفاعلات الأجندات بعدة وسائل تحليلية، منها تحليل أثر فعل القول على مستوى الخصوصية الثقافية أو عبر الثقافات، وتحليل الموضوع، وتحليل التحركات الاستراتيجية والتكتيكية. ولقد استخدم الباحث كل هذه الأدوات التحليلية لتحليل أكثر من ثلاثين موقفاً تفاوضياً في أطروحته للدكتوراه، ولكن ما أود أن أوضحه هنا أنه من الممكن أن تستخدم أداة تحليل واحدة فقط أو اثنتان فقط أو الثلاث معاً في تحليل عمليات التفاوض الاجتماعي والسياسي حسبما تقتضي الحاجة وطبيعة الموقف أو النص أو المادة موضوع التحليل.

فجوات البحث الحالية في علم العلاقات الدولية والعلوم السياسية بوصفها أكثر مجالات العلوم الاجتماعية اهتماماً بموضوع التفاوض ومدى الحاجة إلى منظور «لغويات التفاوض»:

إذا ما بحثنا في تعريفات علم العلاقات الدولية لوجدنا أن من أهم الكلمات التي يتم تداولها في معظم التعريفات الخاصة بهذا العلم ومفاهيمه الأساسية كلمات «التفاعلات» و «أنماط التفاعلات» و «عملَية التفاعلات»، فالعلاقات الدولية في واقعها الحقيقي ما هي إلا تفاعلات بين الدول والأفراد على كافة المستويات. واللغة في السياق ليست مجرد تعبيرات أو مفردات تدرس كشيء منفصل، وإنما طبقاً لمنظور «لغويات التفاوض»، فهي وسيلة التفكير والتخطيط والتنفيذ المتعلق بتلك التفاعلات وسياقاتها المختلفة، ومع ذلك فلقد كان دائماً ينظر إلى أمر اللغة على أنها أداة أتوماتيكية، ولم يتطرق

إليها البحث بالتعمق المطلوب الذي يواكب دورها المركزي والتعقيدات المصاحبة للأداء اللغوي في سياق هذه التفاعلات الدولية أو الاجتماعية، وهذا يمثل فجوة بحثية على خريطة أبحاث كل من العلوم السياسية وعلم العلاقات الدولية، حيث لا توجد سوى أعمال قليلة جداً من قبل علماء السياسة التي تناولت أمر علاقة اللغة بالممارسة السياسية، ومن أمثلة هذه الأعمال كتاب "مايكل شابيرو" «اللغة والفهم السياسي»، و"إيدلمان" في مجموعة كتبه السياسية كأفعال ترميزية، "اللغة السياسية: الكلمات التي تنجح والسياسات التي تفشل" ومن أحدث أعماله في هذا الصدد: العلاقة بين اللغة والسياسة الحقيقية إن هذه الأعمال التي تعبر عن توجهات علماء السياسة في هذا الصدد نزعت في استعراضها وتطرقها لموضوع تحليل اللغة في السياق السياسي على مناقشة الأمثلة اللغوية التي لم تتعد مستوى الكلمات والتعبيرات، وكذلك نزعت إلى الجانب التنظيرى والفلسفي والاستقرائي ولم تعالج هذا الموضوع إمبريقياً بتحليل البيانات واستنتاج النتائج والتنظير بعد تحليل البيانات.

إن استخدام منظور «لغويات التفاوض» – وهو الخاص بتحليل ديناميكيات الحوار السياسية والاجتماعية التفاوضية كما أوردنا تعريفه – يستمد شرعية خاصة من خلال آراء العديد من علماء السياسة والعلاقات الدولية، وكذلك من خلال ارتباط ذلك بأمور حيوية تتعلق بفلسفة العلوم السياسية وعلم العلاقات الدولية، وهنا تجدر بنا الإشارة إلى مقولات لبعض الباحثين البارزين فيقول "أونف" في مقالته «ما بعد العلاقات الدولية» :

> «إنه من ضمن ما رفضه بعض المنظرين الاجتماعيين تلك المدرسة السائدة المسماة بالمدرسة الوضعية – الموضوعية ويصرون على استبدالها بعكسها، أي بما يسمى بـ «الدور اللغوي

أو المرحلة اللغوية». فهو التعبير الفلسفي الذي شاع من خلال كتابات "رورتي" (١٩٦٧). فإن ما يسمى بالدور أو المرحلة اللغوية حين يتم تكوينه على نحو علمي دقيق، كما هي الحال فيما يتعلق بالمدرسة الوضعية الموضوعية كمدرسة مخالفة في تكوينها، فإنه سيتم استبدال العلاقات بالأشياء، أي الكلمات بدلاً من الأشياء، وبالطبع فإن الكلمات ما هي إلا أشياء، ولكن النقطة هي أن الكلمات لا معنى أو مضمون لها دون علاقاتها بالكلمات الأخرى. إن الأمر الذي نعلمه هو أن العلاقات ذاتها متداخلة بصورة معقدة وليست الأشياء».

ويقول "إدوارد عاذار" في مقالته بعنوان «الصراع وبنك البيانات المعروف بمشروع (كويداب) التي يعرض فيها دراساته الكمية لتحليل الأحداث» :

«إن أحد الأبعاد التي يهتم بها علماء العلاقات الدولية هو تنمية وتطوير نظرية أساسية للغة السياسية، ويتضمن ذلك سلوك التحدث وغيره من الأساليب الأخرى. فكما تبنى النظريات في مجال الاقتصاد على أساس تبادل العملات، فإن هذه النظرية للتفاعل السياسي من خلال اللغة ستكون مبنية على تبادل الرموز السياسية، وتحقيق وجود مثل هذه النظرية الاقتصادية، حيث إن اللغة السياسية أو قواعد هذه الرموز هي أكثر تعقيداً من عملية تدفق وتبادل العملات والبضائع».

ويقر "Weinstien" في كتابه «لغة المواطنة والتبعات السياسية لاختيارات اللغة». بأهمية أن يتنبه الباحثون في علم اللغويات إلى دراسة اللغة في الساق السياسي فيقول :

«إن المناقشات الدائرة حول نظام المعلومات الدولي تعالج الرسائل دون أن تتعمق الوسيلة الناقلة لهذه المعلومات وهي اللغة. وفي مجال العلوم السياسية قام كارل دويتش (١٩٨٢) بمحاولة لربط السياسة بالاتصال، وجعل هذا الأمر محل اهتمامه السياسي، ومع ذلك فأمر معالجة اللغة علمياً وبقدر من التعمق لم يتعدى سوى جزء بسيط جداً من عمله.. ولكن بالقدر الكافي الذي يحرك الآخرين لأخذ هذه المهمة على عاتقهم لدراسة اللغة السياسية. وينتقد "دويتش" الباحثين خاصة المتخصصين بعلم اللغويات بالتقاعس عن أداء هذه المهمة مشيراً إلى أن اهتمام الباحثين اللغويين مازال مقتصراً على نواح خاصة بعلم اللغويات متهماً إياهم فقط مثل القواعد والصوتيات والوحدات الأساسية، والمستويات المختلفة للغة في حد ذاتها.. ويحثهم على تناول اللغة السياسية بالدراسة».

التحليل اللغوي ونظرية المباريات :

وفي بحث غير منشور يهدف إلى تقييم دراسة أساليب المفاوضات الدولية الحالية يقول دفيد بيل (Bell) :

«إن المفاوضات من أكثر العمليات الذهنية تعقيداً.. وتحليل ما يحدث في المفاوضات يتضمن وجوب الانتباه للغة، وكذلك لنواحي الاتصال المتعددة الأخرى، ومع ذلك فإننا نجد عدداً قليلاً من نظريات المفاوضات. يتعامل مع ذلك الأمر، كذلك هناك قليل من البحث الإمبريقي يعالج هذا الأمر، والحقيقة أن معظم الأبحاث الموجودة مشتقة من المدارس النظرية التي تخلو

من أمر اللغة كعلم. والاهتمام بهذه الزاوية، ونجد أن نظريات المفاوضات الحالية هي نظريات ترجع في أساسها إلى علم الرياضيات وخاصة لنظريات المباراة».

لغويات التفاوض ومفهوم عملية التواصل:

يشترك «منظور لغويات التفاوض» مع مدارس تحليل المضمون في أن المقولة التي قالها عالم السياسة المعروف ومفادها «أن عملية الاتصال في مجملها هي من قال ماذا؟، وعن أي شيء؟ وكيف قاله؟ وما الآثار التي تترتب على ذلك؟». تكاد تحيط بالمباحث الكبرى في مجال تحليل مضمون ووسائل الاتصال الجمعي. إلا أن تركيز الباحثين في مجال تحليل المضمون على الوصف الكمي للمعلومات الخاصة بأنواع القيم المذكورة في نص ما لفاعل أو مفاوض ما لا يوضح ديناميكيات التفاعل بين هذه القيم عند توظيفها من قبل المتحاورين عبر النصوص والأطر المرجعية لها في السياقات المختلفة. وهذا الأمر المفتقد يعتبر من أهم المباحث التي يعني بمعالجتها منظور «لغويات التفاوض» الذي يعني بدراسة كيفية إحداث ناتج اتصالي (تفاوضي) ما، ويبحث في ظواهر تركيبية وإثنية (Ethnic) تتعلق بكيفية تصنيف المفاوضين على المستوى الاجتماعي والسياسي للواقع، وعلاقة ذلك بإدراكهم للأحداث ولطبيعة موقف التفاعل، وتعرّف شبكة استدعاء المفاهيم في عملية التفاعل. من هذا المنطلق فإن منظور «لغويات التفاوض» يعني أيضاً بتقديم تعريف لتحليل المضمون يتمثل أساساً في كيفية توظيف عناصر «القدرة» في عملية التواصل لتحقيق هدف تفاوضي ما في موقف تفاوضي ما، وهذا الأمر يتعلق بفهم النصوص وعلاقات الإزاحة والاستبدال بين النصوص وديناميكيات الحوار المتعلقة بفهم هذه النصوص (الأحداث). وعناصر هذا التعريف مستمدة من الدراسات المتعلقة بمفهوم

«كفاءة التواصل» في علم اللغويات الاجتماعي. ودراسات القدرة في العلوم السياسية والعلاقات الدولية.

وأهم هذه التعريفات الخاصة بكفاءة التواصل كما ذهب إليه أحد خبراء علم اللغويات الاجتماعية هو تعريف "بيكر" الذي ينص على :

«إن فهم العمق الحقيقي لمعاني الأحداث يتمثل في فهم كيفية تراكم النصوص (الحوارات) السابقة. فهذه النصوص أو الحوارات السابقة تتسم بالخصوصية المحددة ويتم اكتسابها واستيعابها من مصادر معينة ومحددة. ومن خصوصية هذه الحوارات أو النصوص تبزغ عموميات الأحكام والتي تستند إلى إعادة صياغة تلك النصوص الخاصة لتناسب سياقاً حوارياً جديداً ما. وإن كفاءة التواصل للمتحاورين تتمثل في عملية استكشاف وتداول تلك النصوص أو الحوارات من خلال الذاكرة التي تمتلئ بتلك النصوص السابقة وتصنفها بطريقة تختلف من متحاور إلى آخر».

إذن فإن عملية «تحليل المضمون» طبقاً لمنظور «لغويات التفاوض» تستلزم دراسة القدرة السلوكية للمتحاورين، وهي قدرة المتحاور على التعامل مع النصوص وديناميكيات لغة الحوار لتحقيق هدف تفاوضي ما.

وهنا استلزم الأمر تحديد تصور دقيق لعناصر كفاءة التواصل من خلال المفاهيم المتعلقة «بالقدرة». واستلزم الأمر كذلك النظر إلى أدبيات «القدرة» في العلوم السياسية وعلم العلاقات الدولية، وتكوين مفاهيم مستمدة من هذه العلوم وعلم اللغويات مجتمعة. ويعتبر مصطلح «القدرة» في العلوم السياسية والعلاقات الدولية أهم مصطلح تفاوضي، فهو مصطلح مركزي يدور في فلكه عدة مصطلحات تفاوضية أخرى، وهذا المفهوم هو بطبيعته من أكثر المفاهيم

التي يتناولها علماء السياسة والعلاقات الدولية بالتحليل والبحث إلى الحد الذي دعا "هارولد لاسويل" إلى أن يقول: حينما نتحدث عن علم السياسة، إنما نحن بصدد الحديث عن علم «القدرة». وإلى الآن مازال علماء العلاقات الدولية والعلوم السياسية يقدمون تعريفاتهم المتعددة لمصطلح «القدرة» ومعظمها يدور حول فهم «القدرة» على كونها مجرد مجموع تلك المصادر الملموسة التي تمتلكها دولة ما، ولكن الأمر من منظور «لغويات التفاوض» يعني بتعريف عناصر ومهارات تلك «القدرة» السلوكية والذهنية التي يكون الهدف من تنميتها هو تعظيم المنافع وتحقيق الأهداف الاستراتيجية من خلال كفاءة التواصل (Communicative Competence).

فتاريخ العلاقات الدولية قد أثبت أن الكفاءة العالية في توظيف القدرة السلوكية قد مكنت لدول صغيرة من أن تدير الصراع بكفاءة مع دول عظمى تفوقها من حيث «القدرة المادية الملموسة» بطريقة حسمت ناتج الصراع لصالح الأهداف الاستراتيجية العليا لهذه الدول الصغيرة، على سبيل المثال انظر حالة المواقف التفاوضية بين بنما والولايات المتحدة بخصوص قناة بنما وإدارة مصر للصراع في أزمة السويس ١٩٥٦.

لقد تضمن تعريف «القدرة» المستمد من علوم اللغويات والعلاقات الدولية والعلوم السياسية على عدة كفاءات (قدرات) مطلوبة للتواصُل الفعال داخل وعبر الثقافات، وتمثل هذه العناصر التقنيات الرئيسية اللازمة لمتحاور ما لتحقيق أهدافه التفاوضية بنجاح في السياقين السياسي والاجتماعي، وكذلك فهي تمثل العناصر والمحددات الأساسية للفهم الموضوعي للحوارات، ولنص ما ولعمليات تفاعل النصوص (التناص) وميكانزماتها. وبالتالي يعتبر فقدان أي عنصر من عناصر هذه «القدرات» أو «الكفاءات» لدى متحاور أو مفاوض ما بمثابة تحديد للخلل في أداء ذلك المتحاور أو المفاوض.

وفيما يلي رصد لكفاءات قدرات التواصل الأربعة من منظور لغويات التفاوض وهي :

أولا : عناصر كفاءة الحوار التفاوضي اللغوية والاجتماعية والعرقية داخل وعبر الثقافات.

Socio/ Ethno-linguistic Competence

ثانيا: عناصر كفاءة الحوار للغويات الأساسية.

Basic linguistic Competence

ثالثا: عناصر كفاءة الحوار اللغوية النفسية.

Psycho-linguistic Competence

رابعا: عناصر كفاءة الحوار اللغوية الدبلوماسية.

Diplomatic linguistic Competence

وهذه الكفاءات الأربع تتطلب من المفاوض الإلمام بعناصر معرفية والتدرب على مهارات متعددة سنوضحها بأمثلة تفصيلية من واقع المواقف والتفاعلات التفاوضية فى الجزء الثاني بعنوان «ثقافة التفاوض وحقل الاشتباكات الخاطئة»، والجزء الثالث بعنوان «ظواهر ومفاهيم تفاوضية بين العالمية والخصوصية الثقافية».

أما هنا فسنقدم الأسس الرئيسية التي توضح خريطة العناصر التي ينبغي أن يلم بها ويتدرب عليها المفاوض وهي كما يوضحها الجدول التالي :

جدول رقم (١)

كفاءات (قدرات) التواصل من منظور لغويات التفاوض

عناصر كفاءة الحوار اللغوية الاجتماعية والعرقية داخل وعبر الثقافات Socio/ Ethnolinguistic Competence	عناصر كفاءة الحوار اللغوية الأساسية Basic Linguistic Competence
* معرفة الخلفية السياسية والاجتماعية للمفاوض. معرفة المتحاور لما يحيط بموضوع التفاوض من موضوعات متعلقة به. * معرفة قيمة أثر أفعال القول ودرجة حدتها أو خفتها في السياق التفاوضي، سواء داخل إطار المجموعة الثقافية الواحدة أو عبر الثقافات. * اعتبار الفروق في معايير الحوار الموضوعية بين ثقافة وأخرى.. تعرف معايير جرايس وهى تتضمن : * مقولة الكمية.. أي لا تقل أكثر أو أقل مما يتطلبه سياق التفاوض. * مقولة الكيفية.. أي الاهتمام بكيفية توصيل رسالة ما... فإن الطريقة لا تقل في تأثيرها عن مضمون الرسالة ذاتها. * مقولة الاتساق... أي ينبغي أن يتجنب المفاوض التناقض في مقولاته. * القدرة على فهم استراتيجيات الحوار التفاوضي المرتبطة بالثقافات المختلفة، أي تعرف مساحات اختلافات الرؤى الثقافية لمجموعة عرقية بعينها وتأثير ذلك في أدائها التفاوضي.	* إتقان قواعد اللغة المستخدمة في التفاوض على مستوياتها النحوية والدلالية. * معرفة قيمة العناصر اللغوية المختلفة واستخداماتها، وهذا يتضمن فهم طبيعة معاني المفردات في اختلال المقامات أو السياقات، وكذلك المعنى الاصطلاحي كأن يتقن المفاوض معرفة المصطلح القانوني أو الدبلوماسي المتعلق بالموقف التفاوضي.

(تابع) جدول رقم (١)

كفاءات (قدرات) التواصل من منظور لغويات التفاوض

عناصر كفاءة الحوار اللغوية النفسية Socio/ Ethnolinguistic Competence	عناصر كفاءة الحوار اللغوية الدبلوماسية Diplomatic Linguistic Competence
* القدرة السريعة على فهم طبيعة الموقف وأولوياته. * معرفة الخلفية النفسية للمفاوض الآخر والتوظيف الفوري لأنسب الاستراتيجيات للتعامل معه ومع الموقف وهذا يتضمن : إتقان أسلوب تحليل الدور Context Role ويعني بقياس التوقعات التي يكونها الأفراد تجاه السلوك المرتبط بالدور الذى يؤدونه أو الذي يؤديه الآخرون سواء الخصم أو الوسيط. وإدراك هذا الدور Perception of the Role Behaviour وصراع الدور Role Conflict، وهنا يمكن للمفاوض أن يرسم خريطة ذهنية تعبر عن نسق الأدوار للكشف عن أسلوب تفاعل الشخصيات الذين يشغلون أدواراً متقابلة وتوقعاتهم الكامنة إزاء بعضهم البعض. * التعرف على السمات الشخصية للمفاوض سواء في نفس الفريق التفاوضي أو في الخصم وهذا يتضمن تقييم ما يلي : قدرته على التحمل والصبر - دوافع القلق والشك لديه - دوافع الطموح والقدرة على المخاطرة من عدمها - القدرة على التخطيط والتنفيذ، وتعظيم المنافع من الفرص المتاحة، وإيجاد البدائل الممكن تحقيقها. * طبيعة السلوك التنازلي من عدمه.	* القدرة السريعة على توظيف أدوات احتواء الأثر الدبلوماسي السيئ (اجتماعياً أو سياسياً). Diplomatic Damage Control. * معرفة المستويات المتعددة للغة الدبلوماسية، وهذا يتضمن على سبيل المثال لا الحصر القدرة على أداء العمليات التفاوضية الآتية : ١- الإقناع، وسلامة واتساق الحجج وبناء التحالف. ٢- التجنب عند اللزوم (عدم السقوط في فخاخ الخصم) وطرق الاستدراج المختلفة.. أي تعرف طبيعة المآزق التفاوضية التي يطرحها الموقف والتعامل الإيجابي معها. ٣- فهم الفرق بين التساوم والتفاوض، ويتضمن الفروق بين توضيح الرسائل وبين إرسال رسائل تحتمل إنكارها مستقبلياً. ٤- الاستخدام الموزون لاستراتيجيات التهديد وفتح الباب للمهادنة والمواءمة بينهما لتحقيق الهدف التفاوضي إلى آخره.

بالإضافة إلى العناصر التي تم ذكرها بجدول تنمية المهارات من الناحية التقنية، نضيف بعض النقاط التوضيحية التالية والمتعلقة بما ذكرناه في الجدول وهي :

- الإعداد الجيد (خطة عمل مرنة تستوعب المستجدات) ويشمل أمر الإعداد: التخطيط قبل التفاوض، وأثناءه وبعده، وينبغي أن تكون الأهداف من التفاوض واضحة وواقعية وقابلة للتنفيذ وتعرف الفرص المتاحة، والقيود التي تحدد ناتج التفاوض.
- استخدام عنصر الوقت (بين استخدامه الأمثل وتضييعه حسب متطلبات السياق – معرفة أساليب الخصم في اللجوء لعنصر الوقت. هل يستخدمه للوصول إلى اتفاق قريب أم بعيد؟. وهل يستخدمه للاستفزاز أم للهرب؟ أم لتدبر الأمر والحصول على مهلةكافية للتركيز) ؟.
- استخدام وتوظيف الأسئلة لخدمة التفاوض، وتعرف طبيعة وأنواع الأسئلة المختلفة في الحوار وهذا ما سنتعرض له بالأمثلة من خلال دراسة الحالات التفاوضية المختلفة في الجزء الرابع.
- إعداد المفاوض بخصوص كافة الاحتمالات والإجابة عن سؤال أساسي وهو: هل يلزم التفاوض إعداد مجموعةمن المفاوضين؟ أم من الأفضل الاعتماد على مفاوض واحد؟ وتعرف المزايا والعيوب لكل اختيار.
- دراسة/ تقييم العلاقات بين الأطراف التفاوضية (استكشاف طبيعة العلاقات.. هل هي علاقات ودية أساساً، علاقات عضوية أسرية أو داخل تحالف رئيسي هل هي علاقات تنازعية؟ أم علاقات أساسها المصلحة البحتة فقط؟... الخ).
- كيفية الاستفادة من مراكز القوة النسبية لخدمة إتمام التفاوض.

- المعرفة التامة بالخصم ونقاط قوته ونقاط ضعفه ومصادره باختلاف ملامحها.
- تحديد خطة عمل تفاوضية، وهذا يتضمن تحديد الهدف، الغرض والقيود، جمع وتجهيز البيانات، حدود قضايا التفاوض، تقويم المركز التفاوضي للخصم، تحديد الاستراتيجية والتكتيك المناسبين واختيار السياسات التفاوضية المناسبة لكل مرحلة من مراحل التفاوض، القدرة على اختيار المفاوض الكفء، الاتفاق على مكان التفاوض، ترتيبات الاتصال بين الأطراف، التحضير للجلسة الافتتاحية، تحديد سيناريوهات بديلة:

– أهمية الجلسات الأولية في التفاوض: جس النبض.

* تحديد تبادل المعلومات مباشرة وبشكل ضمني.

* صياغة المشكلات والقضايا.

* صياغة أجندة المفاوضات.

* اتخاذ مواقف أولية.

– حل المشكلات الفرعية أولاً وتعرّف صلب الاختلافات بخصوص المشاكل الرئيسية والتأكيد على انتهاج مبدأ «اكسب واكسب» والتخلي عن مبدأ المباراة الصفرية.

– العمل على تقليل دور المفاجآت غير المتوقعة التي تؤثر سلباً في العملية التفاوضية.

– التمسك بهدوء الأعصاب وعدم الاستهانة بالخصم والحرص على كشف أوراقك دون هدف إيجابي يخدم أهدافك وأهداف العملية التفاوضية والتأكد من قبول الخصم للتفاوض الإيجابي (أي لمبدأ اكسب واكسب) والاتصال على مبدأ كسب الثقة والاحترام المتبادل.

مركزية اللغة والفكر والتحليل اللغوي والثقافي لعملية التفاوض :

لابد أن نشير هنا إلى أن اللغة ليست فقط الوعاء الذي ينقل الفكر أو الوسيلة التي نستخدمها لنقل الأفكار، ولكنها الوعاء والفكرة معاً، أي أن اللغة والتفكير شيئان مرتبطان إلى أبعد الحدود ويتعذر فصلهما، وهذه النقطة أصبحت حقيقة علمية اتفق عليها خبراء علم اللغويات منذ أكثر من عقد من الزمان بعد أن سادت نظريات سابقة كانت تفيد بأن الفكر أو التفكير شيء واللغة شيء آخر، ولكن تلك النظريات السالفة لا تزال تشكل وجهة نظر الكثيرين في مجال العلوم السياسية والعلوم الاجتماعية الأخرى عند اعتبار دور اللغة في تحليل موضوعات تخصصاتهم، الأمر الذي يؤكد وجود انعزال راهن بين مجالات العلوم الاجتماعية ومتابعة التطورات بها.

إن هناك تفاصيل مهمة عن النماذج العلمية التي تربط بين التفكير واللغة من منظور علم اللغويات النفسي.

والمطلوب الآن أن تتكامل جوانب هذا الموضوع الحيوي للقارئ العربي وللمتخصصين في المجالات الأخرى من المهتمين، وهنا نشير إلى أهمية كتاب "نوم تشومسكي" المفكر وعالم اللغويات بعنوان اللغة والعقل، والكتاب يمثل معالجة الأمر من منظور الدراسات النظرية للغة وإسهام مثل هذه الدراسات في فهم أعمق لأسس علم النفس الإدراكي Cognitive psychology.. كذلك من المهم رصد محتويات كتاب عالم اللغويات المعروف "جون كارول" بعنوان اللغة والفكر والواقع ويتضمن مجموعة من المقالات المهمة من منظور اللغويات الاجتماعية Sociolinguistics، وكذلك هناك مجموعة من الكتب المهمة في إطار اللغويات الاجتماعية كتبها Searl و Austin و Labov فيما عرف بنظرية أفعال القول (Speech Act Theory)

وهي نظرية مبناها أن الفعل المترتب عن التفكير مرتبط عضوياً باللغة المعبرة عنه.

أما عن المنظور الأخير الذي نتناوله هنا وهو منظور اللغويات الفلسفية فأود أن ألفت نظر القارئ المهتم إلى كتاب من تأليف د. عبد الله محمد توم بعنوان «المنطق واللغة والواقع: دراسة في فلسفة فتكنشتاين (بالعربية) ويقول فيه: أن تكون الفلسفة عبارة عن نقد اللغة لم يعد أمراً فيه شك.. وأن تسعى جميع العلوم للحصول على جهاز فكري محكم يعبر عن مضامينها صار من ضروريات العلوم.... فإذا كان لنا أن نصل إلى فهم صالح للعالم وما يحويه من أشياء، فإن اللغة هي مفتاح ذلك الفهم... ويضيف د. عبد الله قائلاً: وإذا كان الحديث عن الفهم السليم للعالم يعني توفير معايير من اللغة فمن الطبيعي أن تكون تلك المعايير منطقية، ومن هنا نبعث أهمية التحليل المنطقي للغة.

وفي هذا الصدد أود أن أتعرض لنمط شائع من أنماط الحوار اليومي مستمد مباشرة من إطار ارتباط اللغة بالتفكير، وفي البداية أتذكر مقولة بسيطة لأستاذ اللغويات السويدي «Per Linel» الذي كان يتحدث في مؤتمر «المائدة المستديرة» الذي تقيمه جامعة جورجتاون الأمريكية سنوياً، حين طرح على الحاضرين مثلاً طريفاً، وهو أنه عندما يكون هناك أمر صعب ومهم نفكر فيه حتى تتبلور الأفكار بخصوصه، فإننا عادة ما نطرحه على صديق أو زميل بهدف تعصيف الأفكار واستنطاقها، وهنا يقول Linel الجملة الإنجليزية التالية: (We are Languaqging) أي كلمة Language + ING وهي كلمة غير مألوفة وخاصة «بلنيل»، وتداولها من بعده عالم اللغويات «بيكر» ومفادها أن اللغة والتفكير شيء واحد يكمل أحدهما الآخر بشكل متواصل. وهنا أود أن أنتقل إلى صعيد تفاعلاتنا اليومية لنرى معاً ماذا نضيف لهذا «النشاط» أي حين نريد أن نبلور أفكارنا بخصوص موضوع ما

لنستنطقه باللغة الموائمة للفكرة فى آن واحد، إننا نبدأ، كبقية العالم بالقول «في موضوع مهم أود التحدث بخصوصه، وبصراحة عايز أفكر فيه بصوت عال. وطبعاً مش عايز حد يعرفه دلوقتي..» وعادة ما يجيبك الطرف المستمع بحماسة كبيرة، ويقول «عيب.. اتكلم واكنك ما قلتش حاجة»... ولكن ماذا يحدث في مجتمعنا العربي الذي تنتشر فيه عملية إطلاع الغير على الخصوصيات وربما أدق أنواعها في كثير من الأحيان، وتنتشر فيه كذلك متعة الكلام وموسيقاه ونوادره كنوع من التفاعل الاجتماعي المحبب Positive socialization، فهذا مألوف في ثقافتنا. إن ما يلي مثل هذا الحوار المبدئي هو أن يستشعر الطرفان أو أحدهما لذة تكرار مثل هذا النشاط اللغوي التفكيري فيطرحان في العادة نفس الموضوع على نطاق «سري» أوسع في محاولة استنطاق أو ربط الأفكار بالصيغ اللغوية... وربما يستمر الاستمتاع بهذا النشاط، وهنا تنتفي خصوصية الحوار وتطغى لذة الاستمتاع على الاستعداد الهادئ والتحضير للموضوع حتى يحين الوقت الملائم للتصريح به وبالفكرة واللغة المناسبة معاً.

ومن الأنماط التفاعلية الأخرى ذات العلاقة بارتباط «اللغة والتفكير» في واقعنا التعليمي والثقافي بصفة عامة معالجة البعض لأي كتاب أو مقال على كونه نصاً كاملاً ونهائياً ويتم التعامل مع الأعمال المكتوبة على هذا الأساس، وهنا ننسى أننا نكتب لنفكر بطريقة خاصة، ثم نفكر لنكتب، وهكذا إلى أن تتم بلورة النصوص التي يكون اكتمالها مهما بلغ جزئياً، أي في صورة أفضل الممكن. وتصدق هذه المقولة إذا تذكرنا عدد المسودات التي نمزقها لنكتب كتاباً ما أو مقالاً ما، فأي عمل مكتوب ذلك الذي لم يتطلب حذفاً وتنقيحاً وإعادة ترتيب أحياناً حتى تتبلور أفكاره ولغته معاً، بل ومع المساحة والوقت المتاحين له. إن هذه الظاهرة تستلزم أن يتعامل المفاوض مع النصوص من

منطلق الإدراك الكامل لطبيعة الكتابة على أنها مستويات متتالية من التنقيح والتكرير والنمو.

ومن ثم وفي ختام هذا الفصل نؤكد أنه إذا كان هناك عامل أخير يربط حتمياً بين عمليات التفاوض السياسي والاجتماعي والإداري فإنه اللغة بالتأكيد ودراسة ظاهرة استخدام اللغة وارتباطها بأنماط التفكير طبقاً لمنظومات مجال ما بعينه وعبر مجالات المعرفة يؤكد عملية وجود ارتباط بين عمليات التفاوض السياسي والاجتماعي، وبالتالي فإن فهم وظائف وتوظيف اللغة في إحداها يؤدي إلى فهم وظائفها وأساليب توظيفها في الأخرى، ومن هنا فإن هذه الدراسة تتبنى مفهوم مركزية اللغة والتحليل اللغوي على مستوى المطارحات أو بمعنى آخر على مستوى تفاعل النصوص وتحركات المتفاعلين في عملية التفاوض، ومن ثم نقدم موجزاً لهذه الافتراضات الرئيسية التي نرى أن علم التفاوض الاجتماعي والسياسي من منظور اللغويات السياسية والاجتماعية ينبغي أن يؤسس عليها وهي كالآتي :

أولاً: إن اللغة والفعل المصاحب لها والمعلومات الخاصة في الموقف لا يمكن فصلها عن تحليل حدث ما، ومن هنا فإن العموميات السائدة والمعايير الثابتة لتفسير التفاعلات من الأمور التي نفتقدها في واقعنا الثقافي، وكذلك فإن العلوم الاجتماعية الراهنة لا تتعامل مع هذه النظرة بالدقة المطلوبة. ونقدم هنا المثال التالي الذي يمثل تأملاً دقيقاً للافتراض السابق، فالمثل الإنجليزي القائل: (Astitch in time saves nine) مثله مثل أي مقولات أخرى له ثلاثة تفسيرات محتملة وهي :

- التفسير الحرفي وهو يعني هنا «إن غرزة في الوقت المناسب توفر علينا اتساع الجرح واجراء تسع غرز».

- التفسير المجازي ويعني (التحرك السريع والحاسم قبل أن نتكبد مزيداً من الخسائر).
- التفسير «البراجماتي» وهو التفسير المرتبط بأدق تفاصيل السياق الخاصة جداً للحدث، فإذا قيل هذا المثل بخصوص سيارة قديمة تكلفنا الكثير من أعباء التصليح والصيانة كان معنى المثال بين المتحدثين شيئاً مثل «تخلص من هذه السيارة لأنها أصبحت مكلفة للغاية».

ثانيــــا، إن المعاني الظاهرة لها تنوعات متعددة تعكس عمق المعاني المقصودة، وهذا يرتبط بفهم تراكم النصوص في الذاكرة ووسائل استرجاعها واختلاف ذلك من شخص إلى آخر، وهذا يعكس ما يسمى بالقناة المفتوحة للمتلقي... والحوار التليفوني التالي يوضح هذا التباين :

المتحاور الأول : نرجو من سيادتكم تشريفنا في هذه الندوة إذا سمح بذلك وقتكم الثمين.

المتحاور الثاني يجيبه : «بالراحة علينا يا عم»... «بلاش الردع ده»!!

الموضوع مرتبط إذن بنصوص متراكمة في ذهن المتحدث الثاني أساساً، فالمتحدث الأول يحاول توجيه دعوة لزميل ليحضر مناقشة لكتاب جديد (للأول)، فإذا بالثاني وبناء على سياقات ونصوص سابقة لا يقول شيئاً متوقعاً مثل «شكراً وسأحضر، أو آسف لأني مشغول» أو «شيء من هذا القبيل»، بل نجده يقول شيئاً غير مألوف تماماً يفيد بوجود حالة تصارعية جعلته يذهب إلى ما قاله، الأمر الذي يؤكد مضمون الافتراض (ثانيا).

ثالثــــا : إن أي إنسان له احتياجات ورغبات مختلفة وقدرات متفاوتة لتحقيقها ومصادر لها حدودها، وإن كل إنسان يسعى أو ينبغي أن يسعى لتحقيق مصالحه الخاصة به في إطار من رغبته بألا يدمر البيئة التي يعيش فيها.

رابعـا : إن الإنسان يستخدم اللغة والدبلوماسية في إدارة أي صراع من أجل تحقيق المصالح، وفي هذا السياق يستخدم المتحاورون استراتيجيات لغوية مختلفة يختارونها لعرض قضيتهم وموقفهم وفي محاولات تحقيق أهدافهم التفاوضية من الصراع.

خامسا : إن استخدام اللغة وأنماط التفكير الخاصة بثقافة هذه اللغة أو تلك في عملية التفاوض قد يؤدي أحياناً إلى زيادة حدة الصراع وتدهوره بدلاً من السيطرة عليه وتوجيهه إلى ناحية غير صراعية وإن مصادر الاختلاف داخل الثقافات وعبرها كثيرة ومتنوعة، الأمر الذى لابد من التدرب على تقنياته لاحتواء سوء التفاهم، خاصة إذا كان غير مقصود ويرجع لعوامل اختلاف وتباين الرؤى الثقافية.

محادثة عابرة وتحليل لمستويات البنية العميقة للحوار:

الطرف الأول ١: هو لا يقصد ذلك فهو إنسان طيب... أكيد فهمته خطأ.

الطرف الثاني ٢: لا أنا فهمته صح... صح جداً.

الطرف الأول ٣: لا، أنا متأكد إنك فسرت كلامه خطأ... أكيد إنه يقصد معنى آخر، فتفسيرك يتناقض تماماً مع طبيعة هذا الإنسان، فلا تؤاخذه على التعبير.

الطرف الثاني ٤: لا أتفق معك فكلامه لا يحتمل سوى تفسير واحد عندي.

الطرف الأول ٥: ولازم تتعود «طولة البال» ولا تقف له عند كلمة بعينها لأن الناس لها طبائع مختلفة. (ويستمر الطرف الأول في الحوار رغم تحدث الطرف الثاني في نفس الوقت كأسلوب للاستمرار في الأخذ بزمام الحديث)

ووجهة نظري إنك لازم تفوت شوية بصفة عامة، فهذا الإنسان بالذات أحياناً يفلت منه الكلام.. لكن نيته طيبة.

الطرف الثاني ٦: أنا لا أستطيع الحكم على نية من لا أعرفهم، أنا أحكم فقط على كلامهم، وأعتقد أن المنطق والموضوعية بيقولوا.....

الطرف الأول ٧: منطق وموضوعية؟!... المنطق والموضوعية إنك تتحمل أكثر ولا تصطدم في كل اجتماع بالآخرين بسبب كلمة هنا أو هناك.. لأن هناك نسبة كبيرة مع الأسف لا تربط بين نيتها وكلامها، وعلينا التعامل معها، وهذه إشكالية؟

الطرف الثاني ٨: على العموم ليس هو فقط «اللي تعب أعصابي».. الاجتماع كان فيه «تشكيلة غريبة» سبحانك يا رب!

الطرف الأول ٩: للحق حديثك أنت الآخر كان حاداً.

الطرف الثاني ١٠: كان رد فعلي طبيعياً يا أخي؟!

الطرف الأول ١١: خلاص، دعنا نتحدث عن شيء آخر!

الطرف الثاني ١٢: ولِمَ لا نتحدث عن مصيبة اجتماعاتنا «وأسباب الصداع والفرهدة» التي تحدث للجميع عقب كل اجتماع!»

الطرف الأول ١٣: لأن هذا «صداع» من نوع آخر!

الطرف الثاني ١٤: هذا هروب.. أنا نفسي أفهم من ذا الذي يعطي الحق لهذه «التشكيلة العجيبة» بأن تتصرف بالطريقة التي تصرفت بها أثناء الاجتماع وكل اجتماع.. واحد يحب يلعب بالكلام، والثاني يحب يلف ويدور «ويلت ويعجن»، وواحد عنده حالة «توهان» ومش عارف «هو عاوز إيه»؟ والآخر الذي يتقمص دور «مستر I See»، وكل شوية يرطن بالمصطلحات

الأجنبية بطريقة متكلفة ومصطنعة، ولا فلان لما يرخم نغمة صوته وينصب نفسه زعيماً للأمة العربية ... إنت متفق معي أم لا؟

الطرف الأول ١٥: لا أختلف معك في هذه الأحكام.. ويمكن أكثر ما أثارني هو الأخ الذي لا يتحدث إلا عن «العناصر المندسة» ويكيل التهم للآخرين، وتسأله عن الدليل يقول لك.. دي مسائل مش عايزة دليل.. دي أمور واضحة وضوح الشمس «يا جدع؟!».. والكارثة إنه ليس مدركاً إن نفس الاتهامات يكيلها له الآخرون.. شيء مؤسف.. ولكن كلمة حق في وسط كل هؤلاء كان فلان موضوعياً كالعادة وفلان كان متزناً ومريحاً ومختصراً في كلامه..

الطرف الثاني ١٦: .... (إلى آخر المحادثة)

إن مثل هذه التعبيرات البسيطة التي وردت في الحوار السابق والتي قد يتردد حدوثها في الحوار اليومي بطريقة أو بأخرى لها مدلولات ونتائج تتعلق بكفاءة الأداء الحواري، وأهمية ذلك في نجاح الاتصال والتفاعل بين أفراد الثقافة الواحدة وفي اكتساب أسلوب فكري وأنماط حوارية سليمة وأثر ذلك مباشر في عملية التنمية، وهنا لابد أن نتعرف عدة مدلولات بسيطة مستنبطة في الحوار، لنرى تأثير ذلك في عملية الاتصال والتفاعل بين أفراد الثقافة الواحدة وتتلخص هذه المدلولات المتداخلة التي تعكس مدى مستويات البنية العميقة لتحليل الحوارات – فيما يلي :

* إن هناك شخصاً ما يقول ما لا يعنيه «هو لا يقصد ذلك» في (رقم ١) «هذا الإنسان يفلت منه الكلام» وفي «هناك نسبة كبيرة مع الأسف لا تربط بين نيتها وكلامها» (في رقم ٧) و «أنا لا أستطيع الحكم على نية من لا أعرفهم» (رقم ٦).

* إن هناك من لا يراعي أهمية تحمل أنماط حوار الآخرين، والصبر على بعض المقولات حتى يتبين ما يقصده الآخرون بالفعل... وهناك من يراعي ذلك كعامل مهم لتخفيف عوامل حدة الحوار «لازم تتعود طولة البال» ، «لازم تفوّت شوية بصفة عامة» (رقم ٥) «لا تصطدم في كل اجتماع بالآخرين بسبب كلمة هنا أو هناك، لأن هناك نسبة كبيرة – مع الأسف – لا تربط بين نيتها وكلامها وعلينا التعامل معهم.. وهذه إشكالية» (رقم ٧) . وهذه المدلولات تلقي بالضوء على إشكالية محاولة تعرف نية المتحدث سواء كان معروفاً لأطراف الحوار أو غير معروف لديهم بـ «The Intentionality Dilemma» والتي تستدعي أهمية تحري الدقة واستنفاد كافة الطرق للتأكد من نية الآخرين قبل صدور أي رد فعل... خاصة إذا كان اصطدامياً.

* إن هناك شخصاً ما بكل ما تعنيه الكلمة من تركيب اجتماعي وثقافي وسيكولوجي لم يتفهم لشخص آخر «أكيد إنك فهمته خطأ» (سطر رقم ١) ، «فتفسيرك يتناقض مع طبيعة هذا الإنسان» (رقم ٣) ، وهذا المدلول يلقي الضوء على إشكالية وجود التباين بين أنواع الشخصيات مما قد يهيئ أوضاعاً تصادمية بين أطراف الحوار «Identity Conflict» .

* إن أسلوب كل فرد يختلف عن الآخر أثناء التفاعل الحواري «الناس لها طبائع مختلفة» (رقم ٥) .

* إن هناك شخصاً ما قد لا يسيطر على لسانه وما يريد أن يقوله أو ما لا يريد «أحياناً يفلت منه الكلام» (رقم ٥) وهذه المدلولات تلقي بالضوء على اختلاف طبيعة أو سمات أساليب المتحدثين Different Conversational Style Features . وتستدعي هذه المدلولات أهمية محاولة تعرف طبيعة أنماط الحوار المتباينة التي تتأثر بطبيعة نوعية الشخصية وتعرف أنسب الطرق الحوارية اللازمة لضمان استمرار وسلاسة الحوار.

إن هناك شخصاً ما قد لا يتمكن من تفسير ما قاله آخر ،أنا متأكد إنك فسرت كلامه خطأ، (رقم ٣).

* إن هناك شخصاً ما لا يحاول إعطاء الفرصة لوجود عدة تفسيرات ممكنة لما يقوله شخص آخر، متجاهلاً بذلك التعقيدات البالغة المصاحبة لعملية تفسير التفاعلات الحوارية ،لا أنا فهمته صح... صح جداً، (رقم ٢)، ،فكلامه لا يحتمل سوى تفسير واحد عندي، (رقم ٤) وهذان المدلولان يلقيان الضوء على إشكالية التفسير أو (The Interpretation Dilemma).

* إن هناك شخصاً ما يترك ما قاله الآخر في السياق الشمولي ويتوقف عند كلمة واحدة بعينها قد تكون غير مقصودة، وتصبح موضوعه الأكبر ،لا تقف له عند كلمة بعينها، (رقم ٥). وهذا المدلول يلقي الضوء على إشكاليات إخراج الكلمات من سياقها الشمولي (The Decontextualization Dilemma).

* إن هناك شخصاً ما لا يتمكن من توصيل فكرته أثناء الحوار في إطار أصول اللياقة وآداب الحوار ويلجأ إلى استخدام تعبيرات قد تكون سوقية ،فلا تؤاخذه على التعبير، (رقم ٣) (وهذا المدلول يلقي بالضوء على معايير الآداب العامة المتعددة في الحوار (Mazims of Politness).

* إن الحكم على الآخرين ينجم مما يقولونه في المقام الأول ،أنا أحكم فقط على كلامهم، (رقم ٦). وهذا يلقي بالضوء على إشكالية دقة الأداء الحواري (Preformance Dilemma).

* إن أحد أطراف الحوار عادة ما لا يشعر بأسلوبه ولا ينزل عن حكمه ،لا أنا فهمته صح.. صح جداً، (سطر رقم ٢) ،كانَ رد فعلي طبيعياً يا أخي، (رقم ١٠) وهذا المدلول يلقي الضوء على إشكالية محاولة تعرف النية المذكورة آنفاً مصحوبة بتغلب الأنا بشدة لدى المتحدث (Egocentricity

Dilemma) وأحياناً قد تكون النية هي إصرار المتحدثين على زيادة حدة الصراع في الحوار. وهذا يعني أنه كلما استخدم أحد المتحدثين استراتيجيات لغوية متصارعة زاد استخدام الطرف الآخر للاستراتيجيات اللغوية الأكثر تصارعاً.

* إن هناك شخصاً ما قد يسلك سلوكاً غامضاً وغير مباشر في حديثه «واحد يحب يلعب بالكلام..» (رقم ١٤) وهذا المدلول يلقي بالضوء على إشكاليات اللامباشرة (Indirectness Dilema) وهذه الإشكالية لها خصائصها العالمية، ولكن لها خصوصيات ثقافية خاصة في أنماط الحوار العربي.

* إن هناك شخصاً ما لا يأتي بجوهر ما يريد أن يقوله بصورة مختصرة وواضحة دون تكرار ليس له أي ضرورة «والثاني يلف ويدور ويلت ويعجن» (رقم ١٤) وهذا يلقي الضوء على ظاهرة التكرار في الحوار (The Repetition Phenomenon).

* إن هناك شخصاً ما لا يتابع موضوع الحوار، ويذهب في حواره إلى موضوعات أخرى لا علاقة لها بموضوع الحوار.. «وواحد عنده حالة توهان ومش عارف هو عاوز إيه؟ (رقم ١٤) وهذا المدلول يلقي بالضوء على ظاهرتي «الشتات» وعدم التحديد.

إن هناك شخصاً ما عندما يتحدث إلى الآخرين من أفراد ثقافته الأم يستخدم اللغة الأجنبية متعمداً وليس بصورة عفوية «فلان كان متقمص دور مستر I see» وكل شوية يرطن بالمصطلحات الأجنبية بطريقة متكلفة ومصطنعة!» (رقم ١٤) وهذا الأمر يلقي بالضوء على ظاهرة نقل طبيعة الحوار من لهجة إلى أخرى على مستوى التعبيرات أو المقولات بأكملها، ولهذا الأمر أهداف حوارية متعددة لها سياق دراسة تفصيلية أخرى تتعلق بمفاهيم لغوية اجتماعية مثل (Linguistic Code Switching) تحول الكود

اللغوي، (Defference & Involvement) الاندماج والابتعاد والتحفظ واللغة الخاصة بمجموعة اجتماعية أو مهنية ما (Linguistic Social Club).

* إن هناك شخصاً ما يتقمص دوراً أكبر من حجمه الطبيعي ويفرض رئاسته لإدارة الحديث، ولا يدخل فيه كمشترك عادي، ويقابل ذلك بالاستياء من الآخرين.. «والمصيبة الكبرى فلان لما ينصب نفسه زعيماً...» (رقم ١٤) وهذا المدلول يلقي الضوء على ظاهرة محاولة خطف الأضواء والسيطرة على إدارة المحادثة (Conversational Floor Domination).

* إن هناك شخصاً ما يسهل عليه «تأطير الآخرين» ببساطة شديدة وتنقص أحكامه الدلائل المقبولة.. ويكون ذلك عادة بسبب رسوخ نمط حوار العقلية التآمرية عنده (والتي سوف نقدم لها تفصيلاً بأشكالها المختلفة في دراسة تفصيلية أخرى. «ذلك الأخ الذي لم يتحدث إلا عن العناصر المندسة ويكيل التهم للآخرين وتسأله عن الدليل.. فيقول: دي مسائل مش عايزة دليل.. دي أمور واضحة وضوح الشمس» (رقم ١٥) وهذا يلقي الضوء على ظاهرتي التأطير والافتراضات المسبقة (Presupposition & Framing).

* إن إيقاع تبادل أطراف الحديث يعتمد على الوقفات أثناء المحادثة، فعادة إذا طالت الوقفة بين التعبيرات وخفت النبرة كان ذلك إيذاناً للطرف الآخر بأن يأخذ بزمام الحوار، وأحياناً كثيرة ما يختلف الأفراد فى فهم هذا الأمر كما يقصد به أحد الأطراف أنه وقفة أثناء كلامه قد يعتبره الطرف الآخر إيذاناً لدوره كي يتحدث، وأحياناً يسارع الطرف الآخر متعمداً وينتهز الوقفة أثناء حديث الطرف المتحدث ليقفز من خلالها بحديثه معتبراً أنها وقفة نهائية تسمح له بالدور ليتحدث. وهنا قد يتحدث الطرفان في نفس اللحظة، وهذا يوضح أن الطرف الأول أصر على أن وقفته لأقل من نصف

ثانية لم تعن أنه قد أعطى الدور للطرف الذي شرع في الحديث فيستمر حتى يكمل ما يريد أن يقوله.

إنه أحياناً يضطر أحد أطراف الحديث لمقاطعة الطرف الآخر عندما تزداد سرعة إيقاع الحديث وحدته. إن حدة نبرة الصوت تلعب دوراً مهماً في تحديد معنى الكلمات وطبيعة الرسائل بين المتحدثين «وفلان لما يرخم نغمة صوته» (رقم ١٤).

إن المدلولين (١٨، ١٩) يتعلقان بظاهرة حدة الصوت والتوقف والصمت والمقاطعة أثناء الحوار (Stress, Silence, Pausing & Interruption). وسوف يلي في الفصل الثاني عشر تفصيل لمفهوم التوقف والصمت والمقاطعة أثناء المحادثات والمعاني والتأثيرات المختلفة المتعددة التي تحدثها وأثر ذلك في سياق ونتائج الحوار.

* إنه في أثناء المحادثة يكون هناك عادة محاولات يبذلها طرفا الحوار لترشيح واختيار موضوع أو موضوعات المناقشة، وقد يختلفان وقد يفرض أحد الأطراف على الآخر موضوع أو موضوعات النقاش، وهذا الأمر قد يصل إلى ما يسمى بصراع قائمة الموضوعات أو Topic Agenda Conflict ولهذا الموضوع استراتيجيات عديدة يستخدمها أطراف الحوار، ولقد اتضح ذلك حينما حاول الطرف الأول إنهاء الموضوع «خلاص دعنا نتحدث عن شيء آخر» ولكن لم يستجب له الطرف الثاني وفرض نفس الموضوع للمناقشة موضحاً سببه في ذلك (رقم ١٢) «ولم لا نتحدث عن مصيبة اجتماعاتنا» وهنا حاول الطرف الأول التمسك بإنهاء الموضوع (رقم ١٣) «لأن هذا صداع من نوع آخر» فبادره الطرف الثاني قائلاً: «هذا هروب» (رقم ١٤) (مع زيادة عالية في نبرة صوته على مستوى مقولته بأكملها) وهنا أذعن الطرف الأول واستمر الطرف الثاني في مناقشة نفس الموضوع.

إن المدلولات المذكورة آنفاً وما تلقيه من أضواء على مفاهيم حوارية متعددة سوف يتم تناولها بالتفصيل في الفصول القادمة، وهي توضح لنا وبصفة مبدئية جانباً من التعقيدات الملازمة لعملية الاتصال والتفاعل التي تصاحب الحوار اليومي ومضامينه في السياقات التفاوضية المختلفة التي عادة ما لا يلتفت إليها المتحدث العادي بنوع من التأمل المتعمق، ولكن يستجيب لها في إطار ردود أفعاله الحوارية بطريقة تلقائية لا تعطيه القدرة على اقتفاء الخطأ ونوعه الذي أدى إلى عدم التآلف مع الآخرين أو الشقاق في بعض الأحيان. إن هذه المدلولات التي تسلط الضوء على جانب من ديناميكيات الحوار تبرز أهمية مراقبة ما نقول من تعبيرات وما ننتهجه من استراتيجيات لغوية نفسية واجتماعية متعددة أثناد الحوار وحساب تأثيراتها في السياقات المختلفة في المتلقي لها. إن تنمية هذا الإحساس والاستفادة من خبرة الدخول في المناقشات وتنقية ورفع كفاءة ما ننطق به لتوصيل الأثر المحدد والمراد للمتلقي والمرسل والتدرب على النواحي المتعلقة بهذا الأمر هو السبيل العملي لتحقيق كفاءة عالية في فهم طبيعة ديناميكيات الحوار وبالتالي نتمكن من التغلب على أهم معوقات العمل الجماعي الذي يمثل اللبنة الأولى لانطلاق عمليات التنمية المختلفة... من هنا كانت أهمية هذا الأمر حيوية، فإن من سمات هذا العصر بصفة عامة.. ومجتمعنا على وجه الخصوص وجود نسبة كبيرة من الخلاف بين الأفراد والجماعات ليس بسبب اختلاف يائس أو حاد فى وجهات النظر أو بخصوص أمور حيوية، بل "إن مصدره هو عدم وضوح ولبس الرسائل بين مرسلها ومستقبلها والعكس"، بسبب عدم الوعي وسوء الفهم لطبيعة ديناميكيات الحوار في المقام الأول وما يحدثه هذا القصور من آثار سلبية شديدة في طرفى الحوار وينتج عنه عدم التآلف الذي قد يصل في كثير من الأحيان إلى حد الانشقاق والفرقة التي كان من الممكن تلافي حدوثها بيسر وبسهولة في أغلب الأحوال.





الفصل الرابع
البعد الثقافي في عملية التفاوض الدولي



الفصل الرابع
البعد الثقافي في عملية
التفاوض الدولي

تمهيـد :

لاشك أن تحليل البعد الثقافي في عملية التفـاوض الدولي والتفاعلات الإنسانية بصفة عامة له أهمية قصوى في الفهم الحقيقي والعميق لأبعاد العملية التفاوضية والتفاعل بين البشر. وهذا البعد العلمي كثر الحوار عنه في الداخل والخارج إلا أن العديد من الآراء الواردة في حوارات التيارات المختلفة في واقعنا العربي الإسلامي غالباً ما تشير إليه على أنه مدخل ووسيلة لاختراقنا وأن الجهات الأجنبية بأشكالها المختلفة تهتم بهذا البعد بهدف اختراقنا وتقطيع أوصالنا. ولكن قبل الخوض في تفاصيل هذا الأمر نود أن نوضح أن هذه النوعية من الدراسات العلمية مثلها مثل دراسات الانشطار النووي واستخدام الذرة وأي عمل آخر، من الممكن أن تستغل في أسمى الأهداف لصالح خير البشر والجماعة الإنسانية، وتعرف سلوكياتها للتعايش معها، ومعرفة أقصر الطرق للتفاهم وتجنب سوء الفهم، وكذلك فإنه من الممكن أن تستغل في أسوأ وأحط الأهداف، أي بهدف رصد السلوكيات وأنماط الفعل ورد الفعل بهدف الاختراق وإشاعة الفتن والمهالك وتمزيق الأوصال.. هذه الأمور واردة ولابد أن نعي أنها متبادلة بين شعوب العالم، ولكن لاشك أننا بحاجة ماسة أكثر من غيرنا – وعلى الأخص أكثر من أعدائنا وخصومنا – لتعرُّف نتائج مثل هذه الدراسات والخوض فيها واعتبار نتائجها في تفاعلاتنا مع الغير، خاصة أن ثقافتنا العربية الإسلامية تستند إلى صد عدوان الآخرين واحتوائه والقيام بمبادءات ومبادرات إنسانية سوية

تعرف الحب والتسامح والقوة في آن واحد.... فهي ثقافة تختلف عن ثقافات أخرى عديدة تتسم بالعدوانية والشراسة والحقد والتوسع ولاشك أن أهم الصراعات التي نواجهها في هذه الآونة هو الصراع مع الفكر الصهيوني الذي تجلى في أحداث عديدة آخرها حدثان اتسما بأقصى درجات العدوانية والحقد في أثناء «عملية السلام» أي بعد فتح «ملف السلام!!» أحدهما حينما شنت إسرائيل عدواناً عسكرياً واسع النطاق في يوليو ١٩٩٣ على لبنان، والآخر عندما وقعت مجزرة الحرم الإبراهيمي في فبراير ١٩٩٤، وكل من الحدثين قد فتحا من جديد تأمل مكونات وعناصر الاعتبارات الثقافية التي تحرك وتغذي وتدفع بمثل هذه الأحداث، وكيف أن الأمر قد بات مرتبطاً بأهمية وضع شروط ثقافية للتسوية السلمية في منطقتنا، فلاشك أن أعتى الصراعات في هذا العالم لم تحل ولن تحل إلا إذا تم الأخذ بعين الاعتبار منطق ومنطلقات المعطيات الثقافية التي تمثل الأطر المرجعية للمفاوضين، فإذا أصرت إسرائيل مثلاً على اعتبار القدس العاصمة الأبدية لإسرائيل لمعتقدات دينية وثقافية، فإن العرب والمسلمين لن يرضوا بهذا أبداً أيضاً من منطلق معتقدات دينية وثقافية كذلك. ولعل ما يلقي الضوء على ضرورة وحتمية التعامل العادل مع هذه الأبعاد الثقافية بهدف التسوية السلمية هو ما حدث مؤخراً حينما سارعت الصحف والمصادر الإعلامية الإسرائيلية بالإعلان عن أن الرئيس كلينتون قد صرح بأن القدس هي عاصمة إسرائيل، وبأنه اتفق مع إسحق رابين على ذلك، وهذا عكس ما صدر من قرارات دولية في هذا الصدد. وهنا ثارت بالطبع ثائرة الدوائر العربية والإسلامية ونفت واشنطن هذه الأنباء التي حورتها إسرائيل واهتمت بأن تصدر تصريحات أخرى مفادها أن هذا الأمر سيظل موضع تفاوض وحوار. وهذا الأمر يحثنا على أن نؤكد أنه دون إدراج الشروط والمعطيات الثقافية في

عملية السلام بصورة عادلة سيظل الصراع حاداً وقائماً، وسيكون السلام هشاً ولن تكون له صفة الدوام... ومسألة اعتبار الأبعاد الثقافية في عمليات التفاوض – خاصة في ظل ما يسمى الآن بالحروب الثقافية وإدراج الإسلام في حرب ومعركة مع الحضارة الغربية أو غيرها – أصبحت من الأمور المؤسفة والملحة والتي تدعونا إلى إدارة نوع من التفاوض في شكل حوار بناء وإيجابي وعادل بين الحضارات، وهذا ما سنشير إليه تحت تعبير «التفاوض الكوني» في الجزء الثاني من هذا الكتاب.

مفاوضات ٢ + ٤ :

ولعلنا نتذكر أن أمر تناول الأبعاد الثقافية للصراعات قد تمت معالجته في العديد من المفاوضات الدولية المهمة، وأقربها تلك المفاوضات التي عرفت باسم (٢ + ٤) وهو إشارة للأربعة المنتصرين في مفاوضاتهم مع الألمانيتين بخصوص توحيدهما والسماح بالوحدة الألمانية، وكانت اهتمامات الأربع المنتصرين (أمريكا والاتحاد السوفييتي وفرنسا وانجلترا) تنصب على توصيل رسالة ذات بعد ثقافي في المقام الأول مفادها: أن السماح بوجود ألمانيا القوية أو التي ستكون قوية جداً من خلال الوحدة يحتم عليها ألا تحاول مرة أخرى أبداً أن تقول لأي من جيرانها كيف يعيشون، وأي رب يعبدون، وعليها «أن تكون في حالها في هذا الصدد». كذلك على ألمانيا أن تتخلى عن فكرة «التآمر المريض» الذي افترضته في جيرانها من القوى الأوروبية، الأمر الذي دفعها إلى التسبب في حربين عالميتين الأولى والثانية. ففي الفترة التي سبقت الحرب العالمية كانت «ألمانيا» محبطة وتشعر بأنها قد سُرقت وحرمت من نصيبها من المستعمرات وبأن القوى الأوروبية التي كانت القوى العظمى في ذلك الوقت لم تعبأ بها ومن ثم خافت ألمانيا من قوة

فرنسا في ذلك الوقت وخافت أن تنتقم لهزيمتها أمام ألمانيا في حرب عامي ١٨٧٠ – ١٨٧١ ومن ثم كان إصرار قادة ألمانيا على تحسين موقفهم من جراء هذه المخاوف هو ذاته العامل الذي أدى إلى إشعال الحرب العالمية الأولى. كذلك فإن اندلاع الحرب العالمية الثانية كان بسبب صراع بدأ باستفزازات ألمانيا النازية، وكان في الواقع استمراراً للحرب العالمية الأولى حين قررت ألمانيا بناء إمبراطورية مبنية على إخضاع ومحو شعوب الجزء الشرقي من القارة الأوروبية.

إذا كان ما قدمناه يعتبر بمثابة توضيح لمنطلقات تناول البعد الثقافي بقدر من الأمثلة العامة فإن ما سوف ننتقل إليه الآن هو محاولة لتقديم أمثلة أكثر دقة وتحديداً من خلال بعض ما يقدمه لنا خبراء علم اللغويات الاجتماعية والعرقية، أو ما يسمى أيضاً بمجال التواصل عبر الثقافات والذي أصبح منتجاً لعشرات بل مئات الأبحاث عن عملية التواصل عبر الثقافات، ولكن نضيف هنا إلى ما سيذكر في هذه الأجزاء التالية من هذا الكتاب موجزاً ومناقشة لما قدمه Jeswal Salacuse في كتابه بعنوان «عقد الصفقات والتفاوض في الأسواق الدولية».

وهنا يذكر عشرة عوامل تؤثر بها الثقافات في المفاوضات، حيث يذكر أن لها تأثيراً مباشراً بوجه عام في عملية صنع الصفقة ذاتها. ومعرفة هذه العوامل تسمح للمفاوض المدير الذي يدخل مفاوضات دولية بتحليل المفاوض الذي يواجهه والجدول التالي يوضح هذه العوامل العشرة، وكيف تختلف من خلالها طبيعة المفاوضين طبقاً لثقافاتهم المختلفة.

جدول رقم (٢)

اختلاف المنطلقات الثقافية التفاوضية

الخاصية	المفاوض من النوع أ	المفاوض من النوع ب
١- الهدف	العقد	العلاقة
٢- المواقف	فوز/ خسارة	فوز/ خسارة
٣- الأساليب الشخصية	غير رسمي	رسمي
٤- الاتصالات	مباشرة	غير مباشرة
٥- الحساسية للوقت	مرتفعة	منخفضة
٦- النزعة العاطفية	منخفضة	مرتفعة
٧- شكل الاتفاق	محلي	عام
٨- بناء الاتفاق	من أسفل لأعلى	من أعلى لأسفل
٩- تنظيم الفريق	زعيم واحد	إجماع رأي
١٠- تحمل المخاطر	مرتفع	منخفض

ويذكر Salacuse: إذ على حين يميل الأمريكيون إلى أن يكونوا من النوع (أ) واليابانيون من النوع (ب) فإن الروس، والألمان، والبولنديين، قد تكون لديهم خصائص تفاوض مستخرجة من كل من النوعين (أ)، (ب) «راجع الملحق رقم (٣) الخاص بوصف محتويات دورة في الدبلوماسية ومهارات التفاوض عبر الثقافات مع قائمة بأهم المراجع الخاصة بالاختلافات الثقافية وأثرها في عملية التفاوض وهو الأمر الذي يحتاج إلى دراسة تفصيلية أخرى».

ولتوضيح عناصر الجدول أعلاه نوضح ماذا يقصده Salacuse بكل منها فيما يلي :

١ - هدف التفاوض: عقد أم علاقة؟

يذكـــر Salacuse أن هناك سؤالاً مبدئياً، وهو هل لدى الجانبين في المفاوضات نفس الهدف؟ وهل ينظران إلى عملية صنع الصفقة من نفس الزاوية؟ فمن الممكن أن يفسر رجال أعمال من ثقافات مختلفة الهدف من مفاوضاتهما ذاتها بأشكال مختلفة. فهدف مفاوضات الأعمال لدى الكثيرين من الأمريكيين هو أولاً وفي المقام الأول الوصول إلى عقد موقع عليه يحدد مجموعة من الحقوق والواجبات التي تلزم الطرفين بدقة، وهو موقف يمكن تلخيصه في عبارة موجزة «إن الصفقة هي الصفقة».

صديقي كارتر.. وصديقي ديستان وصديقي....!

ويعتبر غالبية اليابانيين ومجموعات ثقافية أخرى مثل الثقافة المصرية والعربية أن هدف المفاوضات ليس عقداً موقعاً عليه، بل علاقة بين الجانبين في المقام الأول. ولعلنا نتذكر هنا كيف كان يتفاعل الرئيس السادات مع زعماء الغرب؛ فكان دائماً ما يقول «صديقي كارتر وصديقي ديستان وصديقي شاوشيسكو» والعديد من الآخرين، وكان دائماً ما يركز على جذور هذه العلاقات، فكان يقول للرئيس بومبيدو من بعد ديستان: «أنا من الريف وأنت كذلك من الريف وعلينا أن ندعم من أخلاق القرية في السياسة»، وكان يقول لكارتر: «أنا متدين وأنت متدين... وعلينا أن نزرع في السياسة أخلاق وقيم الأديان». وما ورد يؤكد أهمية النظر للعملية التفاوضية على كونها علاقة الأمر الذي استجاب إليه هؤلاء الزعماء في تفاوضهم مع السادات... حتى أن هنري كيسنجر «صديق» السادات أيضاً كان يحضنه ويقبله عند لقائه... مما يؤكد أنه – أي كيسنجر – تفهم منطلق التعامل مع السادات، أي التعامل والتفاوض معه بعد أن عرف نقطة التركيز الثقافية، أي أن الأمر

"علاقة أكثر منه عقداً"، ومع أن العقد المكتوب يعبر عن علاقة، إلا أن جوهر الصفقة هو العلاقة ذاتها. ويكون توقيع العقد بالنسبة للأمريكيين هو إغلاقاً للصفقة، على حين يمكن أن يسمى توقيع العقد عند اليابانيين بصورة أكثر ملاءمة «بدء علاقة».

ويقـــول Salacuse إنه إذا جلس المفاوض الذي هدفه «العلاقة» على الجانب الآخر من المائدة، فعلينا أن ندرك أن مجرد إقناعه بقدراتنا على تسليم عقد منخفض التكاليف لن يكسبنا الصفقة، إذ علينا أن نقنعه بدلاً من ذلك في أول لقاء بالذات أن لدى المنظمات أو الهيئات التي نمثلها القدرة على إقامة علاقة مجزية على المدى الطويل.

٢- موقف التفاوض: فوز/ خسارة، أم فوز/ فوز؟

يحـاول Salacuse أن يقدم تفسيراً ثقافياً هنا للموقفين الرئيسيين لعملية التفاوض، وهو إما أن تكون المفاوضات عملية يستطيع كلاهما أن يكسب من خلالها (فوز/ فوز)، أو عملية يفوز خلالها بحكم الضرورة جانب واحد ويخسر الآخر (فوز/ خسارة) وعندما تبدأ المفاوضات، فإنه من المهم معرفة أي من النوعين يكون المفاوض الذي يجلس تجاهك، فإن كان لدى أحد الجانبين قوة مساومة أكبر مما لدى الآخر بكثير، يكون لدى الجانب الأضعف ميل إلى اعتبار المفاوضات (فوز/ خسارة) إذ أن كل كسب للجانب الأقوى سيكون بصورة أو بأخرى إليه خسارة للطرف الأضعف. وكما قال مدير هندوسي: «إن المفاوضات بين القوي والضعيف أشبه بالمفاوضات بين الأسد والحمل، لأن الحمل سوف يؤكل بالتأكيد» ومفاوضو (فوز/ فوز) يعتبرون صنع الصفقة عملية تعاونية وحلاً للمشكلات، على حين يرى مفاوضو (فوز/ خسارة) إنها عملية مواجهة.

شعور الدول النامية :

ويذكـــر Salacuse أن المسؤولين بالدول النامية غالباً ما ينظرون إلى مفاوضاتهم مع الشركات الكبرى متعددة الجنسيات باعتبارها مسابقات (فوز/ خسارة)، ففي خلال مفاوضات عقود الاستثمار مثلاً، يعتبرون أن أية أرباح يكسبها المستثمر هي خسائر للدولة المضيفة بشكل آلي. ونتيجة لذلك فإنهم قد يركزون بشكل ثابت في المفاوضات على تحديد أرباح المستثمر، بدلاً من أن يكتشفوا كيف يمكن الحصول على أقصى حد من الفوائد من المشروع لكل من المستثمر والدولة المضيفة.

المفاوضات غير المتكافئة :

إن تعليقنا على هذا الأمر يكمن في أهمية أن يتخلى المفاوض الممثل للموقف الأضعف على أنه منهزم أو مغلوب أو خاسر لا محالة بسبب ضعف موقفه، ولكن تاريخ التفاوض وخاصة ما يعرف بما يسمى بالمفاوضات غير المتكافئة (Asymetrical Negotiation) يفيدنا أن الإصرار على الثبات وتعظيم هامش قدراتك كمفاوض هو أفضل الاختيارات في كل الأحوال. فمن أشهر المفاوضات المهمة مفاوضات بنما وأمريكا حول قناة بنما... فإذا فكر المفاوض البنمي أن المفاوض الأمريكي هو الأقوى من كلِ زوايا الحسابات لما دخل المفاوضات أصلاً، وهو ما لم يفعله المفاوض البنمي، ولذا كانت نتيجة المفاوضات لصالح بنما. وهناك حالات عديدة على مستوى التفاوض الإداري والاجتماعي الذي تمكن فيها الكثير من المفاوضين أن يحققوا كثيراً من بنود أجنداتهم التفاوضية رغم عدم التكافؤ مع خصومهم بالابتكار والإصرار والمهارة، وهذا الأمر سنتعرض له بالتفصيل في أعمال قادمة.

٣- الأسلوب الشخصي: غير رسمي أم رسمي؟

يقـول Salacuse إن أسلوب المدير على مائدة التفاوض يوصف بأنه رسمي أو غير رسمي. أي مثلاً هل يستخدم الألقاب أم لا؟، وكيف يلبس ثيابه، ويتحدث ويتفاعل مع الأشخاص الآخرين؟! فالمفاوض ذو الأسلوب الرسمي يصرّ على أن يخاطب أعضاء الفريق الآخر بألقابهم، ويتجنب سرد النوادر الشخصية، ويمتنع عن توجيه الأسئلة التي تمس الحياة الخاصة أو العائلية لأعضاء الجانب الآخر، أما الأسلوب غير الرسمي للمفاوض، فهو يحاول أن يبدأ المناقشة على أساس استخدام الاسم الأول، ويسعى بسرعة لإقامة علاقات شخصية وودية مع الفريق الآخر، وقد يخلع سترته «ويشمر» أكمامه عندما يبدأ صنع الصفقة بحماسة. ولكل ثقافة شكلياتها الخاصة التي لها معناها الخاص. وهناك وسائل أخرى للاتصال بين الأشخاص الذين يشتركون في تلك الثقافة. فالشخص الأمريكي أو الاسترالي يعتبر مناداة شخص باسمه الأول عملاً ودياً ومن ثم فهو أمر طيب. أما في ثقافات أخرى، كالفرنسية واليابانية، أو المصرية والعربية بالقطع، فإن استخدام الاسم الأول في أول اجتماع قد يعتبر عملاً يدل على عدم الاحترام، ومن ثم فهو أمر سيئ لمن لا يستوعب هذه الفروق الثقافية، ومن ثم يجب على المفاوضين مراعاة احترام الشكليات المناسبة لكل ثقافة حتى لا يحدث سوء تفاهم لا داعي له. والأسلم بوجه عام اتخاذ موقف رسمي دائماً، والانتقال تدريجياً إلى مواقف غير رسمية إذا سمح الموقف بذلك، وتختلف درجات الرسمية المناسبة من ثقافة إلى أخرى. ومن الأمثلة الموضحة لذلك، أن عدم الرسمية في السودان، وهو بلد عربي، أسهل وأسرع تقبلاً منه في مصر جارتها العربية على نهر النيل، هذا على حد قول Salacuse .

رفع الكلفة بين المصريين والأمريكيين :

وننتقل من بحث Salacuse إلى بحث آخر أجراه Reymond Cohen عن التحليل الثقافي للعلاقات المصرية الأمريكية ووجد فيه أن تفاعلات المصريين مع الأمريكيين تتسم برفع الكلفة والتوجه غير الرسمي في الحوار في حين أن الأمريكيين يتسمون ثقافياً بتفضيل الموقف الرسمي وأشكال الرسمية أكثر في الحوار. وإذا كان ما ذهب إليه هذا الباحث له أساسه من واقع العديد من التفاعلات إلا أن هناك نوعاً من التعميم الزائد. فهناك قدر كبير ولا بأس به من تفاعلات المصريين والأمريكيين ومع غيرهم من الثقافات الأخرى تتسم بالرسمية وأحياناً بالرسمية الشديدة إذا ما شعروا برسمية أو كلفة الآخرين. إذن فرؤية الباحث أن هذا الفارق الثقافي هو أحد أسباب مصادر سوء الفهم أو التفاهم بين الأمريكيين والمصريين هي مقولة تحتاج إلى تحديد وإثبات كمي للتفاعلات ولطبيعة وحيثيات السياقات حتى يكون أكثر علمية.

٤- الاتصال: مباشر أم غير مباشر؟

يذكر Salacuse هنا ما أكده العديد من الباحثين في مجال علم اللغويات الاجتماعي من قبله مثل Tannen و Chafe وغيرهما من أن طرق الاتصال بين الثقافات تختلف، فالبعض يؤكد على طرق الاتصال المباشرة والبسيطة، على حين يعتمد آخرون بشدة على وسائل غير مباشرة ومعقدة. وقد تستخدم الأخيرة أسلوب اللف والدوران وأشكالاً من التعبيرات المجازية في الخطاب وتعبير الوجه، والإيماءات، وأنواعاً أخرى من لغة الجسد ولاشك أن لغة الجسد Body Language تحتاج إلى دراسات عديدة خاصة في واقعنا العربي وفي إطار تفاعلاتنا مع ممثلي الثقافات الأخرى. وفي ثقافة تقدر الأسلوب

المباشر، مثل الألمان على حد قول Salacuse، تستطيع أن تتوقع أن تتلقى رداً واضحاً ومحدداً على الأسئلة والمقترحات. وفي الثقافات التي تعتمد على الاتصال غير المباشر، قد لا تحصل على رد الفعل على اقتراحك إلا بتفسير سلسلة من العلامات، والإيماءات وتعليمات يبدو أنه لا نهاية لها. أما الشيء الذي لن تحصل عليه في أول اجتماع فهو الالتزام أو الرفض المحدد.

وقد يؤدي وجود نزاع في أية مفاوضات إلى استخدام أشكال شاذة من الاتصال غير المباشر، ويعطينا Salacuse مثالاً قائلاً: إنه في إحدى الحالات كانت مؤسسة صناعية أمريكية صغيرة توجد فى نيويورك تواجه صعوبة في الدفع لمورديها اليابانيين، الذين كانوا يطالبون بنقودهم دون جدوى لبعض الوقت. وكانت الشركة الأمريكية متحالفة مع شريك كندي للقيام ببعض أعمال في كندا، وذات يوم اتصل اليابانيون بالشخص الكندي وطلبوا الاجتماع به في مكتبة بتورونتو، وهو ما وافق عليه الكندي. وعندما وصل اليابانيون إلى الاجتماع سألوا: أين جون، صاحب الشركة الأمريكية؟ وأجاب الكندي في دهشة أنه ليست لديه أية فكرة عن أنهم كانوا يريدون رؤية جون، فقالوا: إنهم يريدون ذلك فعلاً، وسألوا الكندي عما إذا كان يمانع في الاتصال بجون ودعوته إلى تورونتو للالتقاء بهم. وبعد أن تلقى جون المكالمة طار إلى تورونتو لإجراء مناقشات حول مشكلاته المالية. وهكذا عقد اليابانيون الاجتماع الذي كانوا راغبين عن ترتيبه بشكل مباشر.

٥- الحساسية للوقت، مرتفعة أم منخفضة؟

يذكـــــر Salacuse أن مناقشات أساليب التفاوض الوطنية تعتبر دائماً مواقف الثقافات المعينة إزاء الوقت، ولهذا يقال إن الألمان مثلاً يلتزمون الدقة دائماً في مواعيدهم والمكسيكيين يأتون عادة متأخرين، واليابانيين

يتفاوضون ببطء، أما الأمريكيون فهم سريعون في صنع الصفقات ويجادل بعض المعلقين بأن بعض الثقافات تعطي الوقت قيمة أكثر من غيرها، غير أن ذلك قد لا يكون وصفاً دقيقاً للموقف، إذ إنهم على الأصح يقيمون قدر الوقت المخصص للهدف بصور مختلفة، وقياسه إزاء الهدف الذي يسعى المفاوضون لتحقيقه. فالصفقة بالنسبة للأمريكيين تعتبر «عقداً موقعاً عليه»، وأن «الوقت مال»، ولذلك فهم يريدون صنع الصفقات بسرعة، ومن ثم يحاول الأمريكيون تقليل الشكليات إلى أدنى حد والبدء فوراً في العمل. أما بالنسبة لأعضاء ثقافات أخرى ممن يعتبرون أن هدف المفاوضات هو خلق علاقة وليس مجرد توقيع عقد، فإنهم يحتاجون إلى استثمار الوقت في عملية التفاوض حتى يستطيع الجانبان أن يتعرف كل منهما الآخر جيداً، وتحديد ما إذا كانوا يرغبون في بدء علاقة طويلة الأجل. وقد ينظر الجانب الآخر إلى المحاولات العدوانية لتقصير وقت المفاوضات على أنها محاولات (عدوانية أو شرسة لإخفاء شيء ما أو «كروت» للمفاوضات ويتسبب هذا بدوره في إحداث نوع من الثقة. ولابد من أن توضع هذه العناصر في الحسبان عند تخطيط وإعداد مواعيد جلسات التفاوض، والتعامل مع عوامل أخرى تؤثر في سرعة المفاوضات.

٦- النزعة العاطفية: مرتفعة أم منخفضة؟

يذكر Salacuse أن الحكايات حول سلوك التفاوض لأشخاص من ثقافات أخرى تشير دائماً إلى ميل مجموعة معينة أو افتقارها إلى المشاعر العاطفية. ووفقاً للقوالب الجامدة، فإن أبناء أمريكا اللاتينية يظهرون عواطفهم على مائدة المفاوضات، أما اليابانيون فهم يخفون مشاعرهم. والثقافات المتنوعة لها قواعد مختلفة فيما يتعلق بملاءمة إظهار العواطف، وهذه القواعد تجلب أيضاً إلى مائدة التفاوض عادة.

الأمريكيون قد يذهبون للطبيب النفسي لمجرد الحوار فقط!

ولعلي أتذكر هنا مثالاً آخر من واقع التجربة الخاصة عن موضوع إظهار العاطفة والشعور، وخصوصياتها في عمليات التفاوض اليومي أثناء فترة ابتعاثي للولايات المتحدة للحصول على درجاتي العلمية، حين كنت أتفاعل مع أحد الزملاء الأمريكيين الذي كان يقيم معي في المنزل نفسه، ووجدته مكتئباً لعدة أيام، وفي أثناء تناولي العشاء، وهو يجلس أمامي على المائدة نفسها وجدت أن اللياقة وحسن الجوار يتطلبان مني أن أسأله ماذا بك؟! فوجدته يتردد في إخباري، فغيرت موضوع السؤال وتحدثنا عن نشرات أخبار ذلك اليوم، وكانت الأخبار تحمل أنباء من الشرق الأوسط، وتطرقنا إلى موضوع الاختلاف الثقافي الكبير في رؤيتنا لنفس الأحداث. وإذا به يتطرق إلى هذا الاختلاف الثقافي ولكن من زاوية أخرى مشيراً إلى أنه بالفعل مكتئب لظروف اجتماعية... وأنه يذهب إلى طبيب نفساني يحكي له... وأنه كغيره من الأمريكيين لا يحبون - طبقاً للمعايير الثقافية لديهم - أن يتحدثوا عن عواطفهم أو أخبارهم الخاصة لأي شخص آخر بسهولة، لأنهم يعتبرون ذلك نوعاً من العدوان أو الإساءة للآخرين بتفريغ همومهم الخاصة بهم، ومن ثم فمن الأسهل بكثير أن يذهبوا للطبيب النفسي ليس لمرض نفسي فقط حسب كلمات موري زميلي بجامعة تكساس، ولكن للكلام معه عن أي موضوع خاص يتعلق بالعواطف.

انطباعات غير دقيقة عن عاطفة اليابانيين!

أحسب أن إظهار العواطف والحوار حولها يختلفان بالقطع من ثقافة إلى أخرى، ولعل هذا يؤثر أيضاً في طبيعة العلاقة. ولكن ما نأخذه على Sala-cuse في مثاله عن اليابانيين أنه لم يتقص، تلك المقولة عن «أن اليابانيين

يخفون مشاعرهم عكس بعض الثقافات الأخرى، فمقولته منقوصة الدقة، وشرحها وتفسيرها الثقافي الصحيح والأدق نجده في بحث آخر مهم كتبه Howard zandt الأستاذ بجامعة هارفارد بعنوان «كيف تتفاوض في اليابان؟» حيث على أن خبرته في تحليل البعد الثقافي للمفاوضات التجارية بين الولايات المتحدة واليابان قد أثبتت أن اليابانيين يتسمون بقدر عال جداً من الحساسية العاطفية وأعلى من الأمريكيين، ولكن عندما تحدث عما أسماه «بإخفاء المشاعر أو العاطفة» وهي المقولة التي أوردها Salacuse في بحثه فقط، يضيف Zandt فيقول على لسان أحد الأساتذة اليابانيين بجامعة طوكيو قوله:

«إنه وبعد دراسة سلوكيات الأوربيين والهنود والأمريكيين لعدة سنوات أجد أن اليابانيين عاطفيون بنفس القدر بل وأجدهم أكثر عاطفية لدرجة أنني أمثلهم بالإيطاليين، إلا أن الفرق الرئيسي هو أن العاطفة اليابانية يتم التعبير عنها لصالح الآخرين، على حين تعكس العاطفة الإيطالية مشاعر الإيطاليين في لحظة ما دون أن يتم التعبير عنها لخدمة أو لمراعاة الآخرين كما هي الحال عند اليابانيين..» .. ويضيف الأستاذ الياباني قائلاً: «إن مثل المشاعر الإيطالية هو الذي يخفيه اليابانيون في تفاعلاتهم، وهو الأمر الذي يخفق الغرباء في فهمه بخصوص طبيعة الثقافة اليابانية».

٧- شكل الاتفاق: عام أم محدد؟

ينتقل بعد ذلك Salacuse إلى هذه النقطة السابقة فيقول: إن العوامل الثقافية تؤثر أيضاً في شكل الاتفاق الذي تحاول الأطراف صنعه. فالأمريكيون يفضلون بوجه عام عقوداً مفصلة للغاية، تحاول التنبؤ بكل الظروف المحتملة، ومهما كان ذلك أمراً غير محتمل إلا أن السبب هو أن

«الصفقة» هي العقد ذاته، ولابد أن يرجع المرء إلى العقد لكي يحدد كيف يعالج موقفاً جديداً قد يظهر. وهناك ثقافات أخرى، كالصينية تفضل أن يكون العقد في شكل مبادئ عامة بدلاً من قواعد مفصلة. لماذا؟ لأنه كما يقال إن جوهر الصفقة هو علاقة الثقة التي تقدم بين الأطراف فإذا نشأت ظروف غير متوقعة فعلى الأطراف أن ينظروا إلى علاقتهم، وليس إلى العقد، لحل المشكلة. وهكذا فإن الأمريكيين يندفعون إلى مائدة المفاوضات في بعض الحالات، للتنبؤ بكل الحالات التي قد تطرأ، وهو سلوك قد يعتبره أشخاص من ثقافات أخرى دليلاً على عدم الثقة في العلاقة الضمنية. ويزعم بعض الأشخاص أن الاختلافات على شكل الاتفاق يرجع سببها إلى قوة مساومة غير متكافئة بين الأطراف وليس بسبب الثقافة. ففي الموقف غير المتكافئ في قوة المساومة، يسعى الطرف الأقوى دائماً إلى أن يكون الاتفاق تفصيلياً حتى «تغلق» الصفقة في كل أبعادها المحتملة، على حين يفضل الموقف الأضعف اتفاقاً عاماً ليعطيه مجالاً لكي «يتخلص» من الظروف المعاكسة التي لا مناص من أن تحدث مستقبلاً. وهكذا وعلى حد قول Salacuse فإن الكوميون الصيني باعتباره الطرف الأضعف في مفاوضات مع شركة متعددة الجنسيات سوف يسعى للوصول إلى "اتفاق عام" كوسيلة لحماية نفسه مما قد يحدث مستقبلاً. ووفقاً لهذه النظرة، فإن البيئة وليست الثقافة هي التي تحدد هذه الخاصية للتفاوض.

ولعل ما ذكره Salacuse في هذا الصدد له أساسه من الصحة في واقع التفاعلات ولكن لابد أن نتنبه إلى أنه وفي سياقات أخرى يختلف الأمر، خاصة في مجال التفاوض القانوني سواء على مستوى الأفراد أو على مستوى الدول، كما يحدث في قرارات الأمم المتحدة فمثلاً كثير من قرارات الأمم المتحدة قد تمت صياغتها بغموض وبعمومية في العديد من فقراتها

وعن عمد حتى تتمكن الهيئة الدولية من إصدارها على أن يتم التفاوض على تلك العموميات أو النواحي الغامضة فيما بعد.

إطلالة على عمومية اتفاق غزة - أريحا أولاً :

في إطار هذه النقطة السابقة الخاصة بشكل الاتفاق من حيث كونه عاماً أو محدداً لابد أن نطرح هنا فقط عدة أسئلة من شأنها إلقاء الضوء على واحد من أكثر الاتفاقات عمومية في تاريخ المفاوضات السياسية. وبالرغم من تعقيدات هذا الموضوع بصفة خاصة حيث يختلط فيها الدافع السياسي بالمنطلقات الثقافية، فإننا نتساءل هنا: هل هذه العمومية الشديدة في الاتفاق ترجع إلى ضعف الموقف التفاوضي النسبي للطرف الفلسطيني؟ إذا ما اعتبرنا تفسير Salacuse في هذا الصدد كما في حالة نظرة الصينيين على حسب المثال السابق.. أم أن الاتفاق قد صيغ في ذلك الوقت بهذا الأسلوب العمومي حتى يستغله الطرف الإسرائيلي عند تنفيذ بنوده وتبعاته فيما بعد؟ أم أنه صيغ بهذه العمومية كما سمعنا من بعض الخبراء المتحمسين ليؤكدوا أن الاتفاق هو في جوهره بناء يركز على إيجاد علاقة جديدة وآفاق جديدة؟!... ولاشك أن الأحداث التي تلت هذا الاتفاق وتلك القادمة التي هي في علم الغيب سوف تخبرنا عن الإجابة الأدق والأصح لهذه الاستفسارات..

٨- بناء الاتفاق: من أسفل إلى أعلى أو من أعلى إلى أسفل؟

يقول Salacuse إن الاتفاق يتعلق بسؤال عما إذا كان التفاوض لصنع صفقة أعمال هو عملية مؤثرة أم استنتاجية؟ وهل نبدأ بالاتفاق على مبادئ عامة ثم نمضي إلى بنود محددة، أم نبدأ باتفاق على أمور محددة كالسعر، وموعد التسليم، ونوعية المنتجات، والمبلغ الإجمالي للعقد؟.

إن الثقافات المختلفة تميل إلى تفضيل أسلوب على الآخر، ونقول إن الأفراد أنفسهم يختلفون من فرد إلى آخر في هذا الصدد.

ويذكر Salacuse أن بعض المراقبين يعتقدون أن الفرنسيين يفضلون البدء بالاتفاق على المبادئ العامة، على حين يميل الأمريكيون إلى الاتفاق أولاً على أمور محددة. فالتفاوض على صفقة بالنسبة للأمريكيين هو أساساً صنع سلسلة كاملة من الحلول الوسط، والمبادلة على أساس قائمة طويلة من النقاط المعنية. أما بالنسبة للفرنسيين، فإن جوهر الاتفاق هو مبادئ عامة توجد وتحدد عملية المفاوضات فعلاً بعد ذلك، وتصبح المبادئ العامة المتفق عليها هي الإطار أو الهيكل الذي يبنى عليه العقد.

وهناك اختلاف آخر في أسلوب التفاوض، يظهر في الفصل بين نهج «البناء من أسفل» ونهج «البناء من أعلى» حيث يبدأ المفاوض بعرض حد أقصى للصفقة إذا قبل الجانب الآخر كل الشروط فيها، أما في نهج البناء إلى أعلى، فيبدأ أحد الطرفين باقتراح حد أدنى للصفقة يمكن توسعته وزيادته، عندما يقبل الجانب الآخر شروطاً إضافية. ويقول كثير من المراقبين، إن الأمريكيين يميلون إلى تفضيل أسلوب البناء إلى أسفل على حين يفضل اليابانوين البناء إلى أعلى عند التفاوض على عقد.

٩- تنظيم الفريق: رئيس واحد أم إجماع رأي المجموعة؟

أما نقطة Salacuse التاسعة فهي تتعلق بمعرفة كيف ينظم الجانب الآخر، ومن له سلطة الالتزام، وكيف تتخذ القرارات؟ إن الثقافة عامل مهم مؤثر في الطريقة التي ينظم بها المديرون أنفسهم للتفاوض على صفقة ما، وأحد أوجه التفاوض وجود فريق له رئيس أعلى لديه سلطة كاملة لتقرير كل المسائل، ويميل الأمريكيون إلى اتباع هذا النهج، فهناك شخص واحد لديه كل السلطة، وهو يندفع قدماً لأداء العمل، وأن يفعله بأسرع ما يمكن. وهناك ثقافات أخرى ولاسيما اليابانيون والسوفييت، يؤكدون على تفاوض الفريق

وصنع القرار بإجماع الآراء. وعندما تتفاوض مع مثل هذا الفريق، قد لا يبدو هو الزعيم، ومن له سلطة إلزام هذا الجانب. وفي النوع الأول يكون فريق التفاوض صغيراً في العادة، على حين يكون في الثاني كبيراً في الغالب. ويقدم Salacuse أحد الأمثلة ذاكراً أنه في مفاوضات تدور في الصين على سبيل المثال حول صفقة مهمة، لن يكون أمراً غير عادي أن يصل الأمريكيون إلى المائدة بثلاثة أشخاص، وأن يأتي الصينيون بعشرة رجال. وبالمثل فإن الفريق ذا الرئيس الواحد يكون مستعداً عادة لتقديم التزامات وقرارات أسرع مما يفعله فريق منظم على أساس إجماع الرأي. ونتيجة لذلك، فإن نوع التنظيم القائم على إجماع الرأي يستغرق عادة وقتاً أكثر للتفاوض على الصفقة.

ولاشك أن دراسة هذا الأمر في إطار معطيات الثقافة العربية بحاجة إلى أكثر من دراسة تفصيلية خاصة فيما يتعلق بفكرة الثقافة الأبوية الفردية التي ترسخت في ملامح عديدة من تفاعلاتنا.

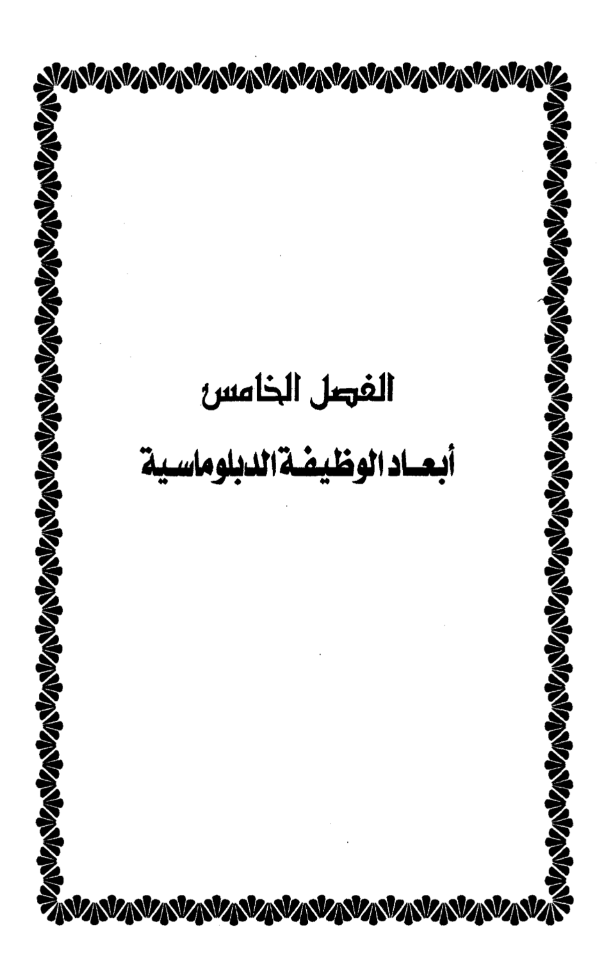
١٠- تحمل المخاطر: مرتفع أم منخفض؟

أما نقطة Salacuse والتي يقوم أيضاً بتحليلها، ولكن بقدر أكبر من العمق كل من Snyder و Desing فهي تتعلق بفكرة أن هناك ثقافات معينة تتفادى المخاطر أكثر من غيرها، أي تنطلق من المثل الدارج «امشي سنة ولا تخطي قنا» وهنا تثار أسئلة مثل: في أي صفقة معينة يكون استعداد أحد الجانبين لتحمل «المخاطر» في عملية المفاوضات وأن يبوح بمعلومات وأن يكون منفتحاً لقبول مبادرات جديدة، وأن يتسامح حيال بعض الأمور غير المؤكدة؟ وإلى أي مدى يمكن أن تتأثر عملية تحمل المخاطر بشخصية المفاوض وبيئة التفاوض؟ ومع ذلك فهناك خصائص ثقافية معينة تحدد

مدى هذا التأثير. فاليابانيون بتأكيدهم على طلب كميات ضخمة من المعلومات، وعمليتهم المعقدة لصنع القرار بوساطة المجموعة، يميلون إلى أن يكونوا ضد المخاطر، أما الأمريكيون فهم بالمقارنة يتحملون المخاطر.

وإذا كان لهذا الأمر شيء من خصوصيته الثقافية، فإن الفروق بين طبيعة وشخصية المفاوضين لها دور كبير للغاية، وهذا الأمر تناوله كل من Snyder و Desing في دراستهما عن إدارة الأزمات وعلى كل سواء كان الأمر ذا علاقة بالبنية الثقافية العامة أو أنه يتعلق بسمات فردية للمفاوضين فإن أهم ما يتم أخذه بعين الاعتبار هو أن تتعرف على المفاوض الآخر، وهل هو ضد المخاطرة أم من راغبي المخاطرة (المحسوبة أو غير المحسوبة) ومن هنا تتفاعل معه.





الفصل الخامس

أبعاد الوظيفة الدبلوماسية



الفصل الخامس

أبعاد الوظيفة الدبلوماسية

إن التعريف العام للسياسة الخارجية لأية دولة، هو إنها تتكون من مجموعة القرارات والتصرفات المرتبطة بعلاقة الدولة بغيرها من الدول على الساحة الدولية، ومن ثم فإنه يمكن القول أن السياسة الخارجية تنطوي على شقين :

الأول : بالقرارات، أي وجود عملية معينة من التفكير بصدد تصرف ما، واختيار أحد البدائل المطروحة، وهذه العملية ذهنية في المقام الأول، ويقوم بها فرد أو مجموعة هم جهاز صنع القرار السياسي، وفقاً للنظام السياسي السائد في كل دولة.

الثاني: يتعلق بالتصرفات أي كيفية وضع القرار المتخذ موضع التنفيذ، وهنا تدخل البيئة أو الإطار الذي يتم فيه التنفيذ.

ولاشك أن السياسة الخارجية لأية دولة ليست إلا محصلة نهائية لمجموعة العوامل الداخلية والخارجية، والتي منها الموقع والسكان والظروف الاقتصادية من حيث الموارد الطبيعية، التطور الاقتصادي، القوة العسكرية، القيم السائدة في المجتمع.

(ويوضح الشكل المرفق علاقة أجهزة الدولة بالعمل الدبلوماسي) .

ومن ثم يثور التساؤل ما هو دور الدبلوماسية في هذا المجال وما موقع التمثيل الدبلوماسي الفني بما في ذلك العسكري على خريطة العمل الدبلوماسي للدولة، خاصة وأن الدبلوماسي الفني في معظم الأحيان ومنهم العسكري ليس شخصية دبلوماسية محترفة، بل هو يندب لهذه المهمة بصفة

مؤقتة. ونتناول في هذه الدراسة طبيعة ومهام العمل الدبلوماسي، ودور وزارة الخارجية، ووضع الملحق الفني وبخاصة العسكري في هذا الإطار، ومنهج الدبلوماسي في ممارسة عمله، وما يرتبط بذلك من امتيازات وحصانات، وبناء على ذلك نعالج في هذه الدراسة بإيجاز النقاط التالية :

١- طبيعة الوظيفة الدبلوماسية.

٢- مراحل تطور الدبلوماسية.

٣- مهام العمل الدبلوماسي.

٤- الحقائق حول طبيعة عمل وزارة الخارجية.

٥- وضع الملاحق الفنيين أو المكاتب الفنية.

٦- وضع الملحق العسكري في الهيكل التنظيمي للبعثة.

٧- منهج الدبلوماسي في ممارسة مهامه.

٨- الحصانات والامتيازات الدبلوماسية.

٩- حصانة رؤساء الدول وامتيازاتهم.

١٠- الدبلوماسي بين النصائح التقليدية وظروف العصر.

أولاً : طبيعة الوظيفة الدبلوماسية :

العلاقات الدبلوماسية بين الدول، هي أول مظاهر التعبير عن السيادة والاستقلال في الميدان الدولي، حيث تبادر كل دولة بمجرد حصولها على استقلالها إلى اقامة علاقات دبلوماسية مع غيرها من الدول، ويتحدد مستوى تمثيل كل دولة وعدد ممثليها وفقاً لمصالحها السياسية والاقتصادية وما ترسمه من دور لها على المسرح السياسي العالمي.

وقد اختلف الباحثون في تحديد ما هو المقصود بلفظ دبلوماسي، وهناك

العديد من التعريفات في هذا الصدد يمكن الرجوع إليها في المؤلفات الأكاديمية، وكذلك في المعاجم اللغوية المتنوعة، وفي المؤلف الكلاسيكي للسير "ارنولد ساتو" أو "هارولد نيكلسون" عن الدبلوماسية، وما يهمنا تأكيده هنا هو أن الدبلوماسية هي أداة الاتصال الخارجي بين الدولة وغيرها من الدول وهي بهذا المعنى علم وفن.

إنها علم يرتبط بضرورة دراسة العلاقات الدولية في المقام الأول، والتعرف على القواعد المتصلة بالممارسة الدبلوماسية، ووظائف الدبلوماسي في المقام الثاني، ثم ما يرتبط بالعمل الدبلوماسي من مزايا وامتيازات وحصانات في المقام الثالث.

والدبلوماسية فن من زاوية ارتباطها بالذوق الرفيع الذي يكسبه الدبلوماسي بحكم الخبرة والمران طوال فترة حياته التي تبدأ من ملحق حتى سفير، وينعكس ذلك في تعامله مع الناس من مختلف الطبقات الاجتماعية، والبيئات والحضارات. ومن ثم فإن الوظيفة الدبلوماسية بهذا المفهوم ليست مسألة سهلة، وكثيراً ما يساء فهمها بحكم قلة عدد الممارسين لها من ناحية، ونقص المعلومات والكتابات الخاصة بها من ناحية ثانية، والاحتكاك الظاهري والهامشي ببعض الدبلوماسيين في ظل ظروف غير طبيعية من ناحية ثالثة.

ثانياً: مراحل تطور الدبلوماسية:

لقد تطور العمل الدبلوماسي عبر مراحل عدة، يمكن أن نقسمها إلى أربع مراحل رئيسية هي:

الأولى: العصور الأولى للدبلوماسية: وهي تتعلق بالإتصالات الدبلوماسية في الحضارات القديمة في مصر الفرعونية، وحضارة اليونان

والرومان والصين والهند، وتمتد إلى الحضارة الإسلامية. وتتسم المهمة الدبلوماسية في تلك المرحلة بأنها مهمة مؤقتة، وذات هدف معين، مثل عقد اتفاق، كما حدث في معاهدة رمسيس الثاني وحاوتوليس الثالث ملك الحثيين عام ١٢٧٥ ق.م. وكذلك المبعوثين الدبلوماسيين الذين بعث بهم الرسول محمد ﷺ لنشر الإسلام وسافروا إلى فارس وبيزنطة ومصر وغيرها، وكذلك الإتصالات بين هارون الرشيد وشارلمان وغير ذلك.

الثانية: مرحلة المدرسة الفرنسية في الدبلوماسية: والتي وضع أسسها الكاردينال ريشيلو Richelieu، وسارت على نهجها أوربا خلال ثلاثة قرون. ويرى "هارولد نيكلسون" أن هذه الدبلوماسية، اتسمت بالكياسة والاستمرارية والتدرج، وإنها أعطت أهمية للمعرفة والخبرة، إذ كان الدبلوماسي على علم كامل بالمصالح المحلية، ومعرفة أساليب التفاوض، واتسمت هذه المرحلة بالدبلوماسية السرية المتحررة من ضغط الرأي العام، أو ضغط عامل الوقت.

الثالثة: بدء ظهور الدبلوماسية العلنية: بعد الحربي العالمية الأولى، وإعلان الرئيس الأمريكي ودروو ويلسون مبادئه الأربعة عشر، وانتقاد الدبلوماسية السرية. وهنا بدأ يظهر تأثير الرأي العام، وإن فرق الباحثون بين الدعوة لعلانية المعاهدات الدولية، ومن ثم تسجيلها في عصبة الأمم، ثم في الأمم المتحدة، وبين كيفية الوصول للمعاهدة، وضرورة توافر عنصر السرية تجنباً لضغط الرأي العام، الذى قد يؤدي لجمود مواقف المتفاوضين، ومن ثم صعوبة التوصل إلى اتفاق.

ويفرق الدارسون لتاريخ الدبلوماسية بين الدبلوماسية القديمة، وهي التي سادت في المرحلة الثانية، وكانت مركزة أساساً في أوروبا، باعتبارها مركز الحضارة، والمدينة والمجتمع الدولي، وإنها قامت على أساس مبدأ توازن القوى الذي استقر في مؤتمر فيينا عام ١٨١٥، واستطاع أن يحافظ على

السلام لمدة قرن من الزمان. وقد كان الدبلوماسيون يشكلون طبقة أرستقراطية متميزة. أما الموقف بالنسبة لما أطلق عليه الدبلوماسية الحديثة، فقد عكس الاختلاف في المجتمع الدولي، بزيادة عدد الدول أعضاء المجموعة الدولية، واتساع الدائرة خارج أوربا، وتنوع أهداف الدبلوماسية، لتشمل التفاوض حول قضايا اقتصادية وتكنولوجية وعلمية، ولم تعد تقتصر على الأمن، كما كان الموقف بالنسبة للدبلوماسية القديمة.

الرابعة: دبلوماسية المؤتمرات والمنظمات الدولية: وقد برزت هذه الدبلوماسية مع بداية القرن العشرين، وإن كانت إرهاصاتها سابقة على ذلك، إلا أنها ارتبطت أساساً بالتنظيم الدولي المتمثل في عصبة الأمم، ثم الأمم المتحدة.

وقد اتسمت هذه المرحلة بتشعب في مجالات العمل الدبلوماسي، وبأسلوب الخطابة، بتأثير الإعلام الجماهيري على الممارسة الدبلوماسية، وأدت إلى ظهور فصيل جديد من الدبلوماسيين المتخصصين في المجال الدولي، وأيضاً لظهور فريق جديد من الموظفين المدنيين العاملين في المنظمات الدولية، ولم يقتصر التنظيم الدولي على تجمع الدول بوجه عام، بل امتد ليشمل التنظيم الدولي الاقليمي. ولعل من سمات الدبلوماسية في هذه المرحلة، بروز دور رؤساء الدول، ونضوج دور الرأي العام، واشتراك المرأة في العمل الدبلوماسي، وتغير أسلوب العمل الدبلوماسي وأولوياته، حيث أدى دخول قضايا التسلح والفضاء والبحار، إلى امتداد التفاوض الدبلوماسي لمجالات أكثر تخصصاً.

وينبغي أن نوضح، أن دخول العالم إلى مرحلة دبلوماسية المؤتمرات والمنظمات الدولية لم يلغ دور الدبلوماسية الثنائية، كما أن اتباع العمل

الدبلوماسي للدبلوماسية العلنية لم يقض على وجود الدبلوماسية السرية، وإن تراجع دورها قليلاً. وباختصار فإن عالم اليوم أصبح يشهد تنوعاً في وسائل الدبلوماسية وأنماطها والمشتركين فيها وأهدافها وموضوعاتها ومجالاتها.

ولقد تركت التطورات الدبلوماسية المتعددة أثرها في المصطلحات الدبلوماسية (أنظر ملحق ٣).

وكما أدى التطور الدبلوماسي في أواخر القرن العشرين، وبخاصة مشاركة رؤساء الدول ووزراء الخارجية في المفاوضات والتوقيع على الاتفاقيات، وكثرة لقاءاتهم مع نظرائهم، إلى طرح التساؤل حول جدوى وأهمية السفير والسفارة، مما دعا البعض إلى الحديث عن سقوط الدبلوماسية بمعناها التقليدي، أو في صورتها الحديثة. ولكن الدراسة المتعمقة للموقف، تؤكد أن قادة الدول ووزراء الخارجية، رغم تزايد دورهم في العمل الدبلوماسي، لم يلغ دور الدبلوماسي المحترف، وأنه حتى بالنسبة لاجتماعات القمة، فإن الدبلوماسي هو الذي يتولى الإعداد لها ومتابعة تنفيذ قراراتها، ونفس الشيء على مستوى اللقاءات الثنائية بين الدول. أضف إلى ما سبق، تنوع مهام الدبلوماسي ومجالاته، الأمر الذي احتاج إلى فنيين متخصصين في مجالات عديدة.

ثالثاً: مهام العمل الدبلوماسي:

أوضحت المادة الثالثة من اتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية المعقودة في أبريل ١٩٦١ تلك المهام بقولها:

١- تتألف أهم وظائف البعثة الدبلوماسية فيما يلي:

أ - تمثيل الدولة المعتمدة في الدولة المعتمد لديها.

ب- حماية مصالح الدولة المعتمدة، ومصالح رعاياها في الدولة المعتمدة لديها، ضمن الحدود التي يقرها القانون الدولي.

جـ- التفاوض مع حكومة الدولة المعتمد لديها.

د - استطلاع الأحوال والتطورات في الدولة المعتمد لديها بجميع الوسائل المشروعة وتقديم التقارير اللازمة عنها إلى حكومة الدولة المعتمدة.

هـ- تعزيز العلاقات الودية بين الدولة المعتمدة، والدولة المعتمد لديها، وإنماء علاقاتها الاقتصادية والثقافية والعلمية.

٢- يحظر تفسير أي حكم من أحكام هذه الاتفاقية على إنه يمنع البعثة الدبلوماسية من مباشرة الوظائف القنصلية.

والتحليل الدقيق للمادة السابقة يوضح أن هدف العمل الدبلوماسي، هو تمثيل دولة ما لدى دولة أخرى، سعياً نحو تعزيز العلاقات الودية فيما بينهما، في المجالات الاقتصادية والثقافية والعلمية.

أما الوسيلة فهي التفاوض والتتبع، وكتابة التقارير، ورعاية مصالح الدولة ومواطنيها.

والجهاز الذي يتولى القيام بهذه العمليات جميعاً هو الجهاز الدبلوماسي الذي يتبع وزارة خارجية كل دولة، باعتبارها الجهة المنوط بها الإشراف على علاقات الدولة بغيرها من الدول.

وقد أفاضت اتفاقية فيينا في شرح كيفية تكوين البعثة الدبلوماسية، من رئيس يعد هو المسئول الأول عن أعمالها، وأعضاء دبلوماسيين وإداريين وفنيين. ولكنها أفردت مكانة خاصة لشخصين هما رئيس البعثة والملحق العسكري. ففي المادة الرابعة تقول «يجب على الدولة المعتمدة التأكد

من قبول الدولة المعتمدة لديها للشخص المزمع إعتماده رئيساً للبعثة المنشأة فيها».

وفي المادة السابعة «يجوز للدولة المعتمدة مع مراعاة أحكام المواد ٥، ٨، ٩، ١١، تعيين موظفي البعثة بحرية. ويجوز للدولة المعتمد لديها أن تطلب في حالة الملحقين العسكريين أو البحريين أو الجويين موافاتها بأسمائهم مقدماً للموافقة عليها».

وتحليل الفقرتين السابقتين يوضح :

أولاً: إنه من الضروري أن توافق الدولة المستقبلة مقدماً على رئيس البعثة وهو ما درج عليه العرف الدبلوماسي باسم طلب الموافقة Agrement.

ثانيــاً: أن من حق الدولة الموفدة تعيين باقي الموظفين الدبلوماسيين دون الحاجة إلى موافقة مسبقة.

ثالثـاً: يستثنى من ذلك أنه من حق الدولة المستقبلة أن تطلب موافاتها مقدماً بأسماء الملحق العسكري أو البحري أو الجوي للموافقة عليها. وهذا ما درج عليه العمل الدبلوماسي ولم يعد الأمر مجرد جواز طلب ذلك، بل أصبح شبه واجب إذن تقتضي التعليمات الدبلوماسية التي تصدرها كل دولة بضرورة موافقتها مقدماً ليس فقط على الملحق العسكري بل وعلى مساعد الملحق العسكري إذ كان لهذا المساعد الصفة التمثيلية، وليس مجرد معاون إداري للملحق العسكري.

ولاشك أن طبيعة عمل الملحق العسكري ووظيفته، أكثر حداثة من الناحية التاريخية عن طبيعة عمل الممثل الدبلوماسي العادي. وإذا كانت الشكوك والشبهات تحيط بالدبلوماسي، فإن الملحق العسكري أكثر إثارة للشبهات، وكثيراً ما تلصق به تهمة بأعمال التجسس خاصة وأن الحدود بين

عمل الملحق العسكري وبين جهاز الخدمة السرية في أية دولة تتداخل في بعض الأحيان.

ولو ألقينا نظرة فاحصة على وظائف الدبلوماسي نجدها تتمثل في المهام التالية :

الأولـــى: المهمة التمثيلية وهي ترتبط بتواجد الدبلوماسي في شتى المواقف والاجتماعات والاتصالات والاحتفالات في الدولة المعتمد لديها، وبعملية التواجد هذه يثبت عملياً وظيفته التمثيلية، ويحمل اسم دولته في كل مناسبة أو اجتماع رسمي.. ومن ثم فإن على الدبلوماسي أن يظهر بالمظهر اللائق، لأن كل تصرف أو حركة يقوم بها محسوبة عليه، وتنسب إلى دولته.

الثانية: مهمة التتبع أو كتابة التقارير: فالدبلوماسي يتولى متابعة أحوال الدولة المعتمد لديها، من النواحي السياسية والاقتصادية والثقافية والعلمية والعسكرية، ويدون ذلك في تقارير ترسل إلى دولته بصورة دورية، وهذه المهمة هي الجانب الواضح من العمل الدبلوماسي.

الثالثة: التفاوض: أي القيام بالمباحثات مع الدولة الأخرى، نيابة عن دولته بغية الوصول لاتفاقيات معينة سياسية أو اقتصادية أو ثقافية أو عسكرية، وذلك بهدف تعزيز التعاون والعلاقات الودية بين الدولتين.

الرابعة: حماية مصالح الدولة ورعاياها: وهنا تبرز المهمة القنصلية في تداخل مع طبيعة العمل الدبلوماسي، حيث تضطلع البعثة الدبلوماسية بتقديم كافة الخدمات للمواطنين نيابة عن أجهزة الدولة، مثل اصدار وتجديد جوازات السفر. وتصاريخ العمل، وقيد المواليد والوفيات لديها، ونحو ذلك. وهذه المهمة التي يتعامل فيها الدبلوماسي مع أبناء وطنه، تثير له أحياناً الكثير من المشاكل، لأنه يباشر هذه المهمة نيابة عن أجهزة أخرى في

الدولة، ويكون مقيداً بقوانين ولوائح تعجز أحياناً عن الوفاء بحاجات هؤلاء المواطنين، ومن يصبون جام غضبهم على الدبلوماسي الذي يضطلع بهذه المهمة لأنه هو الذي في مواجهتهم.

رابعاً: الحقائق الخمس حول طبيعة عمل وزارة الخارجية:

وتأسيساً على الوظائف السابقة فإن طبيعة عمل وزارة الخارجية في أية دولة تختلف عن طبيعة عمل أية وزارة. فالأساس في عمل وزارة الخارجية إنها تعمل عبر الحدود، فهي تتكون من مركز أو ديوان عام للوزارة، وبعثات دبلوماسية منتشرة في شتى أرجاء العالم، وفقاً لمصالح كل دولة ودورها الإقليمي أو العالمي، بحكم موقعها الجغرافي ومواردها الاقتصادية فضلاً عن أثر نظامها السياسي وفلسفتها السياسية على توجهاتها وأولوياتها. ومن ثم تتميز وزارة الخارجية بخصائص خمس:

الأولى: أنها إحدى وزارات السيادة، شأنها في ذلك شأن وزارات السيادة الأخرى مثل وزارة الدفاع أو الداخلية. وتاريخ إنشاء وزارة الخارجية يرتبط عادة بتاريخ استقلال كل دولة، ومن ثم فهي أحد رموز هذا الاستقلال، والتمثيل الدبلوماسي هو أحد مظاهر التعبير عن ذلك وخضوع دولة لسيادة دولة أخرى، يقتضي بالضرورة إلغاء وزارة خارجيتها وتمثيلها الدبلوماسي. ومن ثم فإن معيار الأداء والإنجاز في وزارة الخارجية يختلف عنه في أية وزارة أخرى.

الثانية: أن وزارة الخارجية هي بمثابة الوعاء، الذي يستوعب نشاط وتمثيل الدولة في الخارج، فالتمثيل الدبلوماسي الخارجي تتولاه وزارة الخارجية بوصفها وزارة سيادية، ويترأسه في كل دولة سفير هو ممثل خاص لرئيس الدولة. وهذا التمثيل الدبلوماسي يقوم بأعمال مختلف الوزارات في

الخارج، فهو في قسمه القنصلي يتولى أعمال وزارات الداخلية، والعدل، والهجرة، والعمل، والدفاع فيما يتعلق بقضايا التجنيد. وفي قسمه السياسي يتولى أعمال المتابعة السياسية والاقتصادية والثقافية والإعلامية، وبعبارة أخرى فإن القسم السياسي في كل بعثة يعتبر الإطار الشامل للعلاقات الخارجية للدولة، من سياسية وثقافية واقتصادية وفي حالة تشعب واتساع هذه العلاقات، في مجال ما من المجالات السابقة، يستدعي الأمر وجود ممثل فني متخصص من الوزارات المعنية، أما في حالة محدودية هذه العلاقات واقتصارها على الإطار العام فإن الممثل الدبلوماسي التابع لوزارة الخارجية يتولى الاضطلاع بهذه المهمة.

الثالثة: إن القسم القنصلي في كل بعثة يمثل خدمة ومورداً للعملات الصعبة في آن واحد. إنه يمثل خدمة بنشاطاته المتعددة في تحقيق مصالح الجماهير، من تجديد وإصدار جوازات السفر وقيد المواليد والوفيات... الخ، وهو مصدر للعملات الصعبة لأن الخدمات التي يؤديها يتم تحصيل رسم لحساب الدولة مقابلها، وتحول هذه المتخصصات القنصلية لخزينة الدولة، وتبلغ هذه المتحصلات القنصلية سنوياً عشرات الملايين من الدولارات، ويختلف الرقم المحدد من سنة لأخرى، وفقاً لطبيعة نشاط الدولة وحركة السياحة والتجارة منها وإليها.

الرابعة: أن التمثيل الدبلوماسي بوصفه عملاً من أعمال السيادة، إنما يعكس اتجاهات كل دولة وسياستها وفلسفتها ودورها. فعلى سبيل المثال إنه نظراً للطبيعة الخاصة بالسياسة المصرية بدوائرها الخمس (العربية – الإفريقية – الإسلامية – عدم الانحياز – الدائرة الدولية) تتنوع البعثات المصرية في الخارج، وهي بعثات صغيرة في معظم الدول، لا تتجاوز سفير واثنين أو ثلاثة أعضاء في المتوسط، كما إنها تتوزع في دول

العالم المختلفة لاعتبارات سياسية وأمنية واعتبارات اقتصادية، أو اعتبارات تمليها التوازنات الدولية. فعلى سبيل المثال أقامت مصر تمثيلاً دبلوماسياً في فيتنام رغم محدودية العلاقات الاقتصادية، ولكن لهذه الدولة أهمية سياسية خاصة في صراع القوى العظمى من جانب، وأهمية سياسية ارتبطت بفلسفة مصر في عدم الانحياز ويدعم حركات التحرر الوطني من جانب آخر. ولمصر سفارة في نيبال، ودول مماثلة صغيرة، انطلاقاً من مبدأ المعاملة بالمثل حيث أن تمثيل بعض الدول في مصر، هو التمثيل المقيم الوحيد لها في أفريقيا أو العالم العربي. ووجود سفارة أجنبية في دولة ما هو جزء من إبراز مكانتها، كما أن إنفاقها يعادل إن لم يزد في كثير من الأحيان إنفاق السفارة المصرية لديها، وبعبارة أخرى فإن وجود بعثة مصرية في تلك الدولة مقابل بعثة لتلك الدولة في مصر لا تترتب عليه أية أعباء مادية حقيقية، إذا أجرينا عملية مقاصة حسابية، وإنما يحقق مكسباً سياسياً أكيداً، فالدولة مثل نيبال كانت من الدول القلائل التي وقفت مع مصر مؤيدة إتفاقيات كامب دايفيد وشاركت في القوة متعددة الجنسيات في سيناء ودولة مثل كوريا الشمالية زودت مصر بقطع غيار في عام ١٩٧٣، عندما كانت مصر في أمس الحاجة لذلك، وطبعاً لولا وجود علاقات دبلوماسية مع هذه الدول، ما كانت مثل هذه المساعدات أو التعامل أو التأييد ممكناً.

الخامسة: أن نشاط الدبلوماسية المصرية منذ ١٩٤٧، وحتى الآن كان يستحوز على معظمه القضايا السياسية، سواء قضية استقلال مصر والجلاء، أو القضية الفلسطينية أو العدوان الثلاثي أو عدوان ١٩٦٧ وما إلى ذلك،ولكن مع تطور الظروف الدولية فإن الدبلوماسية المصرية اتجهت لإعطاء مزيد من الاهتمام لقضايا التنمية الاقتصادية وتطوير التعاون الاقتصادي والعلمي والتكنولوجي مع الدول الأخرى. وبعبارة أخرى إنه مع بداية القرن الحادي

والعشرين، وتبلور عملية السلام في مساراتها المرسومة لها إلى حد كبير، اقتضى تطوير الأولويات فأصبحت الاهتمامات الاقتصادية والتكنولوجية والعلمية تحتل موقعاً هاماً في النشاط الدبلوماسي، وهو ما يجري عليه العمل الآن كما هو واضح في تحركات الدبلوماسية المصرية. وقد تبلور مفهوم دبلوماسية التنمية في عهد د. عصمت عبد المجيد كوزير للخارجية عندما أطلق شعاره بأن هدف الدبلوماسية المصرية هو السلام والاستقرار والتنمية، وأعطى هذا المفهوم الوزير عمرو موسى زخماً إضافياً، بانشاء عدة إدارات في وزارة الخارجية تتابع الأنشطة الاقتصادية وتعزز هذا الدور في أواخر عام ٢٠٠١، بجعل التعاون الاقتصادي الدولى ضمن مهام وزارة الخارجية، وتعيين السفيرة فايزة أبو النجا وزيرة دولة للشئون الخارجية للإشراف على ذلك، كمهمة أساسية من مهامها.

خامساً: المكاتب الفنية الملحقة بالسفارة:

نظراً لتطور الحياة الدولية وتعقد وتنوع علاقات الدول فيما بينها فإن ذلك انعكس بدوره على العمل الدبلوماسي الذي لم يعد قاصراً على الدبلوماسيين المحترفين، من أبناء وزارة الخارجية بل امتد ليشمل الدبلوماسيين المؤقتين من الوزارات الأخرى. كما أن بعض الدول أقامت لها أجهزة متخصصة تتابع النشاط الخارجي، وفي مقدمة تلك الأجهزة المتخصصة مكاتب التمثيل التجاري ومكاتب التمثيل الاعلامي، ومكاتب التمثيل العسكري، والتمثيل الثقافي ونحو ذلك. والتمثيل التجاري وإلى حد ما التمثيل الاعلامي، هما أقرب في تنظيمهما وفي تدريبهما للعمل الدبلوماسي، إذ أنشأت دول عديدة كادراً متخصصاً في هذه المجالات. أما مكاتب التمثيل الأخرى بما في ذلك العسكري فإن الدول عادة تنتدب إليها متخصصين

لديها من مواقع العمل الميداني، ويعود الشخص إلى موقعه الميداني، بعد انتهاء فترة انتدابه، وهو بهذا يعد منتدباً مرتين، الأولى من موقعه الميداني كقائد عسكري في وحدة أو أستاذاً جامعياً أو رئيساً عمالي، أو طبيب إلى إدارة التمثيل الخارجي الفني في الوزارة التابع لها، والتي تضع له قواعد للعمل الفني وتحدد مهامه وتضع أيضاً قواعد للاختيار لمن يصلح لمهمة التمثيل الخارجي هذه، وهو عادة يرسل تقاريره لتلك الجهة ويتلقى تعليماته منها، وتكون الجهة المرسلة هي الرئاسة الفعلية لأداء عمل الملحق الفني. ثم ينتدب الشخص مرة ثانية إلى وزارة الخارجية ليلحق بالبعثة الدبلوماسية في الخارج طوال فترة عمله، وهذه المرحلة تحدد له طبيعة العمل أو التعامل الدبلوماسي وقواعده وامتيازاته وحصاناته، وكيفية التعاون بينه وبين السفير الذي هو الرئيس الأعلى لكل ممثلي الدولة في الخارج، والمسئول الأول عن علاقة دولته مع الدولة المعتمد لديها بصفته ممثلاً لرئيس الدولة. والسفير بهذه الصفة هو قائد العمل الدبلوماسي في موقعه، وبحكم هذه القيادة والرئاسة، فهو يعد أباً للجميع ينسق عملهم بما يكفل تطوير علاقة بلاده بالدولة المعتمدين لديها، ولكنه في نفس الوقت لا يتدخل في تفاصيل إدارة العمل في المكاتب الفنية لصعوبة ذلك من ناحية، ولضيق وقته من ناحية ثانية، وتجنباً لإثارة حساسية الممثلين الفنيين من الجهات المختلفة في الدولة من ناحية ثالثة، ومن ثم تتجلى حكمة السفير وحنكته في إشاعة روح الوئام والتعاون بين أعضاء السفارة أياً كانت الجهات التي ينتمون إليها في عاصمة بلاده.

والتعامل مع رؤساء المكاتب الفنية يحتاج لحنكة وروية، خاصة أن هؤلاء الرؤساء يتولون مناصب هامة في بلاده، والمفترض أن السفير ينزل الناس منازلهم ويعاملهم بقدرهم، فهم مرؤوسون له بصفة مؤقتة بخلاف

الدبلوماسيين المحترفين من أبناء وزارة الخارجية الذين يعتبر عملهم له استمرارية وتدرج ومن ثم فإن درجاتهم تختلف، وكذلك مهامهم عن أقرانهم من الفنيين حتى وإن حملوا نفس اللقب الدبلوماسي.

وعادة تضع كل دولة قواعد تنظيم الجوانب البروتوكولية بين الدبلوماسيين المحترفين، وبين الدبلوماسيين الفنيين، وكذلك بين المكاتب الفنية بعضها البعض ويكون الجميع على علم ودراية بذلك تجنباً لإثارة حساسيات أو مشاكل.

وهناك موضوع اتصالات المكاتب الفنية مع الوزاررات في الدولة المعتمدين لديها. من حيث المبدأ العام لا يجوز مخاطبة أي وزير أو وزارة إلا عن طريق السفير، ولكن يمكن إرسال مذكرات للإدارات المختلفة في الوزارات الفنية مباشرة تسهيلاً للعمل، مع إحاطة السفير علماً، خاصاً إذا كانت المذكرة تتضمن موقفاً لابد أن يعرفه السفير ويوافق عليه. والاستثناء هنا هو مخاطبة وزارة الخارجية بكافة إداراتها، لا تتم إلا عن طريق السفير أو السفارة، وليس عن طريق أى مكتب فني، حتى وإن كان الأمر يتعلق بموضوع غير سياسي، مثل الإعفاءات الدبلوماسية، أو الحصول على إذن لطائرة للسماح بعبور أجواء الدولة، كذلك الابلاغ عن وصول ومغادرة العضو الدبلوماسي أو الفني ووضعه على القائمة الدبلوماسية وغير ذلك من الأمور الفنية أو الإدارية.

والمكاتب الفنية قد تتواجد في نفس المبنى الذي به السفارة أو تتواجد في مبنى آخر، لكن ينطبق عليها ما ينطبق على السفارة، من حصانات، وحق رفع العلم الوطني باعتبارها وحدات من السفارة، ولكن لا يحق لرئيس المكتب الفني رفع علم الدولة على سيارته، فالسفير وحده هو الذي له حق رفع العلم بصفته ممثلاً لرئيس الدولة. وفي حالة تواجد رئيس الدولة في

نفس البلد لا يحق للسفير رفع العلم، لأن صاحب الحق الأصيل موجود ويمارسه بنفسه، ولكن دأب العرف الدبلوماسي على التسامح في هذا الأمر، وقبول رفع السفير علم بلاده على سيارته في كافة الأحوال والمهام الرسمية. وبعض الدول تسمح للملحق العسكري برفع علم قواته المسلحة على سيارته، ولكن ذلك يتم استثناء في بعض الدول.

ونظراً للطبيعة الخاصة بالملحق العسكري ومهمته، فإنني أفرد لها بنداً مستقلاً وكما سبق الايضاح في الفصل الأول أن ثمة إرتباطاً وثيقاً بين العمل الدبلوماسي والعمل العسكري والحضارة، كما أن الملحق العسكري هو الوحيد المطلوب الموافقة عليه من الدول المستقلة مقدماً قبل تسلم مهام عمله.

سادساً: وضع الملحق العسكري في الهيكل التنظيمي للبعثة الدبلوماسية:

أ - فكرة تاريخية:

كما سبق وأوضحنا أن السفارة تمثل الإطار الشامل للعلاقات، كمبنى موحد، وكمحتوى للعمل، ولكن تشعب المعلومات وتعقدها، يقتضي الاستعانة بالخبراء والمختصين في المجالات المختلفة، وفي مقدمة هؤلاء يأتي الملحق العسكري.

وقد عرف العالم نظام الملحق العسكري في القرن التاسع عشر، وإن كانت مهمة الملحق العسكري معروفة منذ أقدم العصور، لارتباطها بالحرب والاقتتال بين الدول والشعوب، والحاجة لتوافر المعلومات العسكرية عن العدو، ومن ثم فإن الصورة الأولى لنشأة التنظيم الخاص بالملحق العسكري ظهرت في شكل المخابرات العسكرية ولقد كان لمصر الفرعونية «هيئة للخدمة السرية»، وقد دلت النقوش على أن الفراعنة كانوا يبثون العيون في داخل البلاد وخارجها. كذلك أشارت التوراة إلى أن سيدنا موسى إختار إثنى عشر

رجلاً من أسباط بني إسرائيل وأرسلهم في مهمة استطلاعية إلى أرض كنعان لدراسة طبوغرافية الأرض.

ولعل أول امرأة استخدمت في الخدمة السرية هي «راحاب الحسناء» فقد ورد في التوراة إنها آوت جاسوسين لليهود في دارها، ومكنت لهما مباشرة أعمالهما الاستطلاعية في مدينة أريحا، ثم خدعت مطارديهما. ويذهب بعض الكتاب إلى إنها أول ممثل للطابور الخامس من العنصر النسوي حوالي عام ١٤٥١ قبل الميلاد. وكان بعض العسكريين يرسلون في البلاد في البداية كأعضاء في السفارة في درجات صغيرة أو أحياناً كخدم وطباخين ونحو ذلك، للتمويه على وظيفتهم الأصلية.

ويعتقد بأن الكردينال ريشيلو من أوائل من أرسل مفوضين دائمين لدى حكام الدول الأجنبية، وإنه وضع حجر الأساس لنظام الملاحق العسكريين، إذ كان يختار ضباطاً لهم صفة دبلوماسية، ويحضرون المعارك التي يشتبك فيها حلفاؤه، ولكن أنشأت بريطانيا إدارة المخابرات عقب حرب القرم عام ١٨٥٠، وإن لم تمارس عملها بفعالية إلا بعد عام ١٨٧٠. أما الولايات المتحدة فقد أنشأت إدارة المخابرات العسكرية ١٨٨٥ وعينت ملاحق عسكريين في العالم التالي، ولكن أسبانيا كان لها السبق في إلحاق الضباط بالبعثات الدبلوماسية، فقد رسمت التعليمات الخاصة بذلك عام ١٨٤١، عندما طلب وزير الحربية أن ترسل إليه شخصياً تقارير الضباط الملحقين بالبعثات الدبلوماسية، ولا ترسل لوزير الخارجية، وقد حوى القانون الملكي الأسباني عام ١٨٤٤ والخاص بتنظيم الوظائف الدبلوماسية فقرة خاصة بتعيين الملاحق العسكريين، وحدد خدمتهم في الخارج، بأنها لا تقل عن سنتين ولا تزيد عن أربعة أعوام.

أما في مصر فقد عينت أربعة ممثلين دبلوماسيين لها في بريطانيا

وفرنسا وإيطاليا والولايات المتحدة في ١٨ سبتمبر سنة ١٩٢٣، وقدموا أوراق اعتمادهم في أوائل عام ١٩٢٤ ولكنها لم ترسل ملاحق عسكريين إلا بعد توقيع معاهدة ١٩٣٦، وانشأت المخابرات العسكرية عام ١٩٣٧، واعتمدت مصر في نفس العام أول ملحق عسكري في تاريخها لدى بريطانيا.

ب-هيكل البعثة الدبلوماسية:

تتكون البعثة الدبلوماسية عادة من رئيس البعثة، وهو عادة بدرجة سفير، ونائب رئيس البعثة وهو وزير مفوض أو مستشار، ومعاونين من درجة مستشار وسكرتير وملحق.

وفي نفس الوقت تضم البعثة عدداً من المكاتب الفنية، كما سبق الإشارة، مثل المكتب العسكري والمكتب التجاري والمكتب الثقافي المكتب الصحفي والمكتب العمالي، ونحو ذلك، وترتب البعثة أعضاءها في القائمة الدبلوماسية على أساس درجاتهم وفقاً لأحد نظامين :

الأول: حسب ترتيب أقدمياتهم، ومن ثم التداخل بين الأعضاء الدبلوماسيين والأعضاء الفنيين، وفي هذه الحالة يلي السفير العضو الثاني بالسفارة، سواء وزير مفوض أو مستشار ثم يرتب الباقون حسب أقدمياتهم مع وضع الدبلوماسي قبل الفني عند تساوي الدرجة.

الثاني: حسب التخصصات فيأتي جميع الدبلوماسيين مرتبين حسب أسبقياتهم، ويلي ذلك المكاتب الفنية، تبدأ بالمكتب العسكري ثم باقي المكاتب ترتب حسب الحروف الأبجدية لأسمائها.

هذا وعادة ما يراعى السفير الوضع الخاص لرؤوساء المكاتب الفنية، أياً كانت درجاتهم وخاصة في مآدب السفارة وحفلاتها. ففي العيد القومي مثلاً عادة ما يقوم السفير ومن يليه ثم الملحق العسكري بالإصطفاف لاستقبال الضيوف.

ومسائل الأسبقية عادة تثير الكثير من الحساسيات وينبغي معالجتها بنوع من اللياقة وحسن التصرف، وهنا تتجلى خبرة السفير وحنكته.

جـ - من ناحية أسلوب العمل :

يعد رئيس البعثة الدبلوماسية هو المسئول الأول عن علاقات دولته مع الدولة المعتمد لديها. ومن ثم فإن كافة الأعضاء، بما فى ذلك الملحق العسكري، يعتبرون معاونين أو مستشارين له.

وتتمثل أبرز مهام الملحق العسكري في الآتي :

١- إنه المستشار الفني لرئيس البعثة، وللسفير أن يكلفه بدراسة الموقف العسكري للدولة المعتمد لديها ويستطلع رأيه. وعادة يقوم الملحق العسكري بكافة هذه الدراسات من تلقاء نفسه، ويضع السفير في الصورة من نشاطه واتصالاته في هذا الشأن. ويقدم له المشورة في المسائل ذات الصبغة العسكرية. والتعاون بين الطرفين يجب أن يكون شاملاً ومتصلاً وصادراً عن ثقة متبادلة لمصلحة الدولة التي ينتمون إليها.

٢- إنه المراسل الخاص لوزارته، حيث يتولى الملحق العسكري إعداد كافة التقارير عن المنشآت العسكرية، وتنظيم الجيش والأسلحة، والأساطيل والقوات الجوية، وبرامج التدريب العسكرية والانتاج الحربي، ونظام التجنيد والمدارس العسكرية والطرق الاستراتيجية والخرائط ونحو ذلك. كما يعد تقارير عن النواحي السياسية والاقتصادية من زاوية تأثيرها على القدرات العسكرية للدولة.

٣- إنه حلقة الوصل مع جيش الدولة المعتمد لديها، ومن ثم فيجب عليه تمثيل جيشه لدى جيش الدولة الأخرى، ومن ثم ينبغي أن يكون مظهره مشرفاً في شتى المواقف، وتتيح له الاحتفالات العسكرية الفرصة للظهور

بمظهر أكثر إشراقاً عن غيره من الممثلين الدبلوماسيين. والواجبات التمثيلية على درجة كبيرة من الأهمية، وتشمل إلى جانب ما سبق تقديم التعازي أو التهاني لوزير الدفاع وقادة الأسلحة في المناسبات المختلفة.

٤- أما إذا كان الملحق العسكري، ينتمي لدولة في حالة حرب، فإنه يقع عليه عبء السعي للحصول على معدات ووسائل اتصال، ومعلومات عن الدولة أو الدول المعادية، ومحاولة تنسيق عمليات الجيوش.

وإذا كان الملحق العسكري ينتمي لدولة محايدة، فهو يتولى المراقبة للجيوش وسير المعارك، ويكتب عن ذلك لدولته للاستفادة من ذلك وتجنب الأخطاء التي تقع.

وعادة يتم تنظيم مكتب الملاحق العسكريين على أساس التعليمات الصادرة له من رئاسته بوزارة الدفاع، وغالباً ما تكون رئاسة المكتب للملحق العسكري، في حالة وجود ملاحق جويين وبحريين وأحياناً تتم بالتناوب، ويحدد ذلك رئاسة القوات المسلحة في عاصمة الدولة صاحبة السفارة.

يقوم الملحق العسكري بالاتصال المباشر برئيس البعثة، ويعرض عليه أية معلومات يطلبها ويحيطه بالتحرك الرئيسي له بصفته الرئيس الإداري المباشر له، والمسئول عن شتى جوانب العلاقات، والذي تقع على عاتقه المسئولية، عن أية أعمال يقوم بها أي عضو بالسفارة سواء دبلوماسي أو من مكتب فني، ويحضرني في هذا المجال ما حدث للسفير الفرنسي في الهند في أوائل عام ١٩٨٥ عندما اكتشفت شبكة تجسس تورط فيها الملحق العسكري الفرنسي، وطرد هذا الملحق، وكذلك السفير الفرنسي. ومن ثم فإن وضع السفير في الصورة بالنسبة لعمل وتصرفات الملحق العسكري بوجه خاص، والمشاكل التي يواجهها أي عضو بوجه عام، يجعله في موقف يستطيع المساعدة والنصح. ولاشك أن إدراك الجميع حقيقة كونهم يمثلون

الدولة، ويعملون من أجل هدف مشترك، وإن السفير هو المسئول الأول عن تنمية العلاقات بين الدولتين يساعد في تلافي أية مشاكل أو سوء فهم يحدث من أي عضو في السفارة.

هذا مع التأكيد على أن كل مكتب فني سواء عسكري أو تجاري أو اعلامي.. الخ، يكتب مباشرة إلى رئاسته وله استقلالية في عمله، وإن كان يضع السفير في الصورة ويستأذنه في حالة قيامه بأي تحرك في الدولة المعتمد فيها، وكذلك في حالة مغادرته الدولة إلى أية دولة أخرى.

د - الملحق العسكري وجمع المعلومات:

أحد المهام الرئيسية للدبلوماسي هي جمع المعلومات عن أحوال الدولة المعتمد لديها، ولكن ينبغي أن تتم هذه العملية عبر الوسائل المشروعة، وهذا هو الخيط الرفيع بين العمل الدبلوماسي بما في ذلك عمل الملحق العسكري، وبين أعمال الخدمة السرية والتجسس.

وأولى النصائح التي تعطى للملحق العسكري، هي ضرورة عدم اللجوء إلى الأساليب غير المشروعة بتجنيد العملاء، وشراء الوثائق السرية، ذلك لأن جميع أنشطة الدبلوماسيين الأجانب موضوع رقابة أجهزة الدولة المضيفة، وفي المقدمة أنشطة الملحق العسكري، وهناك العديد من الوسائل التي يستطيع من خلالها الملاحق العسكريون الحصول على المعلومات اللازمة دون اللجوء للوسائل غير المشروعة.

أولاً: المطبوعات الرئيسية، مثل الصحف الدورية الحكومية، النشرات الرسمية لوزارات الدفاع، الكتب العسكرية، المجلات، المراجع العسكرية، القوانين. وهذه المطبوعات الرسمية يستطيع عن طريق قراءتها وتحليلها معرفة تشكيل الجيوش وإمكان تواجدها ونوعيات تسجيلها.

ثانيــا: المضابط البرلمانية في البلاد ذات الأنظمة الديمقراطية حيث تناقش الميزانيات العسكرية.

ثالثـا: الصحف اليومية العادية والمجلات الاسبوعية والدورية وخاصة تلك التي تكتب في المسائل العسكرية ومسائل الأمن.

رابعـا: الزيارات والملاحظات الشخصية عند زيارته للمنشآت العسكرية والمعسكرات وحضوره المناورات والاحتفالات الرسمية.

خامسا: تبادل المعلومات مع أقرانه من الملاحق العسكريين، وفي كل دولة يشكل الملاحق العسكريون هيئة خاصة بهم، وعـادة يكون لهم عميد هو أقدمهم في التواجد يتولى تمثيلهم في المناسبات المختلفة وتزويد الجدد منهم بالنصيحة.

سادسا: الاتصالات الرسمية مع إدارة الاتصـال بالمخـابرات الحربيـة، أو غيـرها من الجـهات التي تحـددها كل دولة. ولاشك أن المعلومـات التي يمكنه الحصول عليها تتوقف على طبيعة علاقة دولته بالدولة المعتمد لديها، وأيضاً على طبيعة علاقته الشخصية بالضباط من الدولة المعتمد لديها، ومن ثم فمن الضروري أن يطور الملحق العسكري اتصالاته ويقيم علاقات مودة وصداقة مع ضباط بوزارة الدفاع.

سابعاً: المنهج الدبلوماسي في ممارسة العمل:

عندما يتقرر إيفاد مبعوث دبلوماسي إلى دولة أخرى، فإن ثمة خطوات منطقية يسير فيها لكي يبدأ ممارسته لعمله وتتمثل هذه الخطوات في :

الأولـى: قبل مغادرة دولته: حيث يقوم الدبلوماسي بإجراء الاتصالات مع الأجهزة المختصة في دولته، للتعرف على طبيعة الدولة المعتمد لديها، من ناحية المناخ والسكان وأحوالها الاجتماعية والاقتصادية والسياسية.

كما يرسل خطابات تعارف وتقديم نفسه لزملائه في البعثة الدبلوماسية، ويطلب منهم النصيحة قبل وصوله من ناحية الملابس والمدارس للأولاد والسكن ونحو ذلك، كما يخطرهم بموعد وصوله.

الثانية: عند الوصول :

١- يقوم العضو الذي يلي السفير عادة بتقديم الأعضاء الجدد للسفير ثم لباقي الأعضاء.

٢- وبالنسبة للمكاتب الفنية إذا كانت لها مباني خارج المقر الرئيسي للبعثة، يقوم العضو الجديد بزيارة كل زميل في مكتبه سواء بمفرده، أو بصحبة أحد زملائه القدامى الذين يتولون تقديمه.

٣- يتم إبلاغ وزارة الخارجية بالعضو الجديد، وتحديد وضعه في القائمة الدبلوماسية.

٤- ويقوم الدبلوماسي بزيارات مجاملة للدرجات المماثلة لدرجته في البعثات المختلفة أو الذين يتولون إختصاصاً مشابهاً لاختصاصاته، فمثلاً يزور الملحق العسكري أقرانه كذلك الملحق الصحفي أو التجاري أو العمالي ونحو ذلك.

٥- يقوم السفير بتقديم الملحق العسكري لوزير الدفاع أو رئيس الأركان حسب القواعد المتبعة في كل دولة.

٦- كما قد يقوم السفير بعمل حفل استقبال للدبلوماسي الجديد، يدعى له الأشخاص المتوقع أن يتعامل معهم وأعضاء السفارة.

الثالثة: بدء ممارسة العمل: كما سبق وأوضحنا أن العمل الدبلوماسي في أي من مظاهره كدبلوماسي محترف، أو دبلوماسي فني تمثل أبرز مهامه في التمثيل، وجمع المعلومات وإعداد التقارير ورعاية مصالح الدولة

ومواطنيها، ولا يمكن تحقيق ذلك إذا لزم الدبلوماسي مكتبه، فالدبلوماسية هي اتصال مستمر، وتتم عملية الاتصال هذه عبر مراحل وأساليب، وقد سبق تناول ذلك تفصيلاً، وإنما هدفنا هنا هو الإشارة في عجالة إلى بعض رؤوس الموضوعات لإعادة التذكرة والتأكيد عليها وهي :

الأول: الزيارات : حيث يقوم العضو الدبلوماسي، بزيارة أقرانه في وزارة الخارجية أو الدفاع أو الاقتصاد أو الاعلام، وكذلك في البعثات المختلفة.

وعند أول زيارة يقدم نفسه للمضيف ويعطيه بطاقته الشخصية (كارت) موضحاً عليها اسمه ودرجته، وذلك لسهولة نطق الأسماء وإمكان الرجوع إليها عند الحاجة. وعادة ما يقوم المضيف بنفس الشيء، أما إذا لم يكن لديه بطاقة زيارة، فإنه يسجل الاسم وينصح بأن يكون لدى الدبلوماسي Album أي حافظة بطاقات زيارة، ترتب فيها الأسماء والشخصيات ليسهل عليه الرجوع إليها. وكذلك يسجل عقب كل زيارة مذكرة أو محضر بالمقابلة حتى لا ينسى موضوعاتها، ويدون أيضاً ملاحظاته الشخصية على الشخص الذي التقى به.

ومن ثم فإن كل عضو ينبغي أن يكون مستعداً ببطاقات الزيارة الخاصة به، أو بالسيدة حرمه وعادة ما يكون هناك بطاقة باسم الشخص مجرد من أي صفة، وأخرى بصفته وثالثة باسمه وحرمه معاً ورابعة باسم حرمه فقط.

ويتقدم اسم الرجل لقبه العلمي أو رتبته العسكرية ثم مركزه الوظيفي أو الاجتماعي ويستحسن عدم الإكثار من تعداد الألقاب.

الثاني : تعد الدعوات لحفل الغذاء أو العشاء أو حفلات الاستقبال والكوكتيلات من أحسن الأساليب لتوطيد العلاقات بين الأفراد وتتيح للدبلوماسي فرصة للحوار والتعارف وتحصيل العديد من المعلومات بطريقة شبه طبيعية.

ولاشك أن الحفلات تستنزف جزءاً لا بأس به من مرتب العضو الدبلوماسي، ولكن هذا أمر لا مناص عنه إذا رغب الشخص أن يكون ناجحاً في عمله.

وعادة ما ترسل بطاقات الدعوات قبل الحفل بوقت كاف، حوالي أسبوع مثلاً، ولا ينبغي دعوة شخص في اللحظات الأخيرة، اللهم إلا إذا كان وثيق الصلة بالمضيف، أو إنه كان مرؤوساً له، وفي هذه الحالة فالدعوة تعد بمثابة تكليف بعمل، أو إذا كانت الدعوة تتم على شرف ضيف زائر أو عابر لم يكن هناك وقت كاف لترتيب الحفل ونحو ذلك من الملابسات المنطقية، وحفل الغذاء أو العشاء الجالس Diner assis-sitting Dinner هو أكثر الحفلات رسمية، وأكثرها تعقيداً، إذ يلزم أن يعد المضيف قائمة بالأسماء والسبقيات وكروت للمائدة، وخدمة خاصة من السفرجية ونحو ذلك، لذا فإنه مع التطور الحديث فعادة ما يتم الحفل في شكل بوفيه، ويترك للضيوف اختيار الأماكن في الجلوس، اللهم إلا إذا كانت المناسبة رسمية جداً مثل دعوة رئيس دولة أو وزير أو سفير، وفي هذه الحالات يكون عدد الضيوف محدوداً، وفق ما تسمح به إمكانيات صاحب الدعوة.

أما حفلات الكوكتيل والاستقبال التي تتم في الأعياد القومية أو لتقديم زملاء جدد أو توديع زميل مسافر فهي تتيح فرصة الالتقاء بأكبر عدد ممكن من الأفراد الذين لا تتاح للدبلوماسي فرصة زيارتهم، أو مقابلتهم بسهولة، ومن ثم فإن الهدف الأساسي من هذه الحفلات من ناحية العمل الدبلوماسي هو :

أ – التعرف على أكبر عدد ممكن من الأفراد، لذا لا ينبغي على الشخص أن يظل يتحدث مع شخص واحد طوال فترة الكوكتيل، بل يسعى لتوسيع

دائرة أصدقائه ويقتحم أي تجمع ويقدم نفسه لهم، ويعطيهم بطاقته، ويفتح معهم جواراً اجتماعياً أو ثقافياً إذا كان اللقاء لأول مرة، ثم يطور علاقاته بهم حينما تسنح له الفرصة.

ب- الحصول على معلومات بسيطة وسريعة من صديق أو زميل من بعثة ما، ولا يحتاج الأمر إلى ترتيب زيارة أو مقابلة خاصة لهذا الغرض.

جـ- تبادل الرأي السريع حول حدث ما أو واقعة معينة.

الثالث: الأسبقيات: عادة ما تثور مشاكل الأسبقية بين الدبلوماسيين إذا لم تكن القواعد الخاصة بذلك واضحة، ومن ثم يعد الإلمام بهذه القواعد من الضرورات الهامة لكل دبلوماسي أياً كانت درجته، ولقد أوضحت اتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية في المادة ١٤ والمادة ١٦ هذه القواعد، وخلاصتها عدم التمييز بين رؤساء البعثات بسبب فئاتهم، إلا ما يتعلق بقواعد الأسبقية، والتي يتم تحديدها على أساس تاريخ وساعة وصول الدبلوماسي لتولي الوظيفة لكل فئة (سفراء أو وزراء مفوضون أو قائمون بالأعمال) ويتم الإدراج فى القائمة الدبلوماسية وفقاً للقواعد التي تضعها دولهم.

ثامناً: الحصانات والامتيازات الدبلوماسية:

نظراً لأن الدبلوماسية هي أداة إتصال المجتمعات والدول بعضها ببعض، فإن المبعوث الدبلوماسي قد أحيط بوضع خاص ومعاملة خاصة عبر مراحل التاريخ المختلفة. وقد تم تقنين هذا الوضع، وما له من حصانات وامتيازات، بعد ذلك في معاهدة فيينا للعلاقات الدبلوماسية عام ١٩٦١، وهي التي أوضحت وطورت ما سبق أن اتفق عليه في مؤتمر فيينا ولائحته في ١٩ مارس ١٨١٥، ثم برتوكول اكس لاشابل بين الدول الأوربية في نوفمبر عام ١٨١٨.

وينبغي التمييز بين أمرين مختلفين في هذا الصدد :

الأول : الحصانات الدبلوماسية، أي مجموعة التسهيلات التي يجب على الدولة المستقبلة منحها للدبلوماسي واحترامها، وهي تتعلق بالوضع الخاص للدبلوماسي حتى يستطيع أداء عمله باطمئنان، وعلى خير وجه، وهذه الحصانات يحكمها قواعد القانون الدولي والمعاهدات الدولية.

الثاني : الامتيازات الدبلوماسية، أي مجموعة التسهيلات التي تمنحها الدولة المستقبلة للدبلوماسي لمساعدته في أداء عمله، وهذه تحكمها قواعد المعاملة بالمثل، ومن ثم فيمكن للدولة المستقبلية تقييدها أو توسيعها وفقاً لعلاقتها مع كل دولة، ولا تثريب عليها في هذا الشأن.

وفي كلتا الحالتين السابقتين، من الضروري أن نؤكد أن الحصانات والامتيازات، وإن كانت تعطى للشخص، فإن المستهدف الرئيسي ليس ذات الشخص الدبلوماسي، وإنما طبيعة عمله هذا من جانب، ومن جانب آخر فإنه من الواجب على الدبلوماسي احترام قواعد وأنظمة وتقاليد المجتمع والدولة المعتمد لديها. وفي حالة خروجه على ذلك فإن عقابه مزدوج، بحكم ما يتمتع به من حصانات وامتيازات، لذا نجد جانباً من العقاب تقوم به الدولة المستقبلة إذ تعتبره شخصاً غير مرغوب فيه، والجانب الآخر من العقاب تقوم به دولته التي تحاسبه على أي خطأ ارتكبه، وبناء على ذلك، فإن الحقيقة على خلاف ما هو شائع، في أن الدبلوماسي لا يعاقب على أخطائه، لتمتعه بالحصانة الدبلوماسية، ذلك لأن الحصانة من ترتبط بالإعفاء من الاختصصا، وليس الإعفاء من العقاب Impunity، بل وأكثر من ذلك فإنه يمكن لدولته – وليس الدبلوماسي نفسه – التنازل عن هذه الحصانة، ومن ثم يمكن معاقبته في الدولة وهذا ما أكدته المادة ١/٤١ من اتفاقية فيينا لعام ١٩٦١.

وتشمل الحصانات الدبلوماسية العضو وأسرته وأبرز هذه الحصانات :

١- الحرمة الشخصية Inviolability أي عدم جواز التعرض لذاته بالقبض أو الاعتقال وحمايته من أي فعل فيه مساس بشخصيته وكرامته، ومن حقه تقديم احتجاج لدى وزارة خارجية الدولة المعتمد لديها، في حالة تعرضه لأي مساس بذاته، وتمتد هذه الحرمة لمسكن الدبلوماسي.

٢- الحصانة من القضاء الجنائي فلا تستطيع الدولة المعتمد لديها تقديمه للمحاكمة إذا وقع منه عمل جنائي. ويشمل ذلك أيضاً أية مخالفات يختص بها البوليس، مثل مخالفات المرور ونحو ذلك. وإن كانت بعض الدول حالياً تميل إلى مطالبة الدبلوماسيين بسداد مخالفات المرور إلا أنه ليس في مقدورها إجباره على ذلك، وكل ما تستطيع عمله إذا كانت هذه المخالفات كثيرة ومتكررة، أن تطالب باعتباره شخصاً غير مرغوب فيه.

٣- الحصانة من القضاء المدني وذلك في حالة تخلف الدبلوماسي عن سداد أية التزامات مدنية، مثل ثمن شراء أثاث أو اصلاحات بمنزله أو نحو ذلك، فلا تستطيع الدولة المستقبلة إجباره على اللجوء للقضاء في حالة أية شكوى ضده، وإنما تشتكي لسفيره الذي سيوجهه لضرورة إحترام هذه الالتزامات، ويحيط بلاده علماً بذلك، ويمكن لدولته معاقبته لعدم احترامه لقوانين الدولة المستقبلة.

٤- الإعفاء من أداء الشهادة وهنا نجد أن أقصى ما تستطيع الدولة المستقبلة المطالبة به هو أن ترجو الدبلوماسي إذا رغب في تقديم أو إرسال شهادة مكتوبة. ويترتب على ما سبق صرفة المراسلات الرسمية للبعثة، فلا يجوز فتحها أو حجزها بما في ذلك حامل الحقيبة الدبلوماسية، وهو اشخص المزود بوثيقة تثبت ذلك.

وبالنسبة للحصانة المتعلقة بالقضاء المدني والإداري فإنه ترد عليها بعض القيود المرتبطة بالدعاوى العينية المرتبطة بالأموال العقارية أو شئون الإرث والتركات أو الناتجة عن ممارسة عمل مهني أو تجاري.

أما الامتيازات والإعفاءات فقد أوضحتها معاهدة فيينا في المادة ٣٦ بقولها: «تقوم الدولة المعتمد لديها، وفقاً لما قد تسنه من قوانين وأنظمة، بالسماح بدخول المواد الآتية، وإعفائها من جميع الرسوم الجمركية والضرائب والتكاليف الأخرى غير تكاليف التخزين، والنقل والخدمات المماثلة :

أ – المواد المعدة للاستعمال الرسمي للبعثة.

ب– المواد المعدة للاستعمال الخاص للمبعوث الدبلوماسي أو لأفراد أسرته من أهل بيته بما في ذلك المواد المعدة لاستقراره.

وتعفى الأمتعة من التفتيش، ما لم توجد أسباب تدعو إلى الافتراض بأنها تحوي مواداً لا تشملها الإعفاءات... ولا يجوز التفتيش إلا بحضور الممثل الدبلوماسي أو من ينوب عنه».

والخلاصة أن هناك عدداً من القواعد تراعى عند تطبيق مبدأ الإعفاءات وفي مقدمتها :

١– إن هذه الإعفاءات تتم عادة في إطار المعاملة بالمثل بين الدول.

٢– إن الهدف منها هو تسهيل عمل الدبلوماسي وراحته.

٣– إنها خاصة بالمواد اللازمة للاستعمال الشخصي للمبعوث أو أحد أفراد أسرته.

٤– إن كل دولة تحدد مقدارها وفقاً لقوانينها الخاصة، والتي من حقها تغييرها من حين لآخر.

٥- عدم جواز تفتيش الأمتعة الشخصية إلا في حالة الشك وبحضور المبعوث أو من ينوب عنه.

وموضوع الإعفاءات يفتح المجال لكثير من إساءة الاستعمال من جانب بعض الدبلوماسيين، ومن ثم يثور الحديث من حين لآخر تقييد هذه الإعفاءات.

كما إن التطورات على الساحة الدولية المرتبطة بقضايا خطف الطائرات وأعمال الإرهاب، أدت إلى تساهل الدبلوماسيين في تمسكهم بحقوقهم وامتيازاتهم، كما أدت إلى تشدد الدول في معاملة الجميع بما في ذلك الدبلوماسيين في العمليات الخاصة بالأمن والتفتيش باعتبار أن ذلك ليس مقصوداً به لذاته وإنما هو لحماية وسلامة وأمن الجميع.

تاسعاً: حصانة رؤساء الدول وامتيازاتهم:

لقد استقر في العرف والتقاليد الدولية أن رئيس الدولة الذي يحضر إلى أراضي دولة أخرى يتمتع بامتيازات كبيرة، وتشريف احتفالي يليق بمكانته وكرامته. والحصانة الكاملة من الاختصاص الجنائي والمدني للدولة التي يزورها. ويستمد من حصانة رئيس الدولة حصانة وامتيازات المبعوث الدبلوماسي الذي يمثل الدولة. ومن نفس المفهوم أيضاً ينبع مبدأ إن القاعدة المستقرة، هي أن الدولة الأجنبية لا يمكن محاكمتها، وينطبق نفس الشيء على مبدأ الحصانة لرئيس الدولة الأجنبية وممثليها وطائراتها التي تعمل في خدمتها.

ولكن من الغريب أن العقود الأخيرة من القرن العشرين قد أدت لتأكيد حصانات وامتيازات الدبلوماسيين، بينما أصبحت الصورة أقل وضوحاً بالنسبة لرؤساء الدول، واتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية ١٩٦١ والقنصلية

عام ١٩٦٣، لا تتعرض أي منها لموضوع حصانة رؤساء الدول. أما إتفاقية نيويورك للبعثات الخاصة لعام ١٩٦٩، فقد نصت على أن رئيس الدولة الذي يرأس وفداً أو بعثة خاصة يتمتع بنفس التسهيلات، والامتيازات والحصانات التي يمنحها القانون الدولي لرئيس الدولة في الزيارات الرسمية، وإن لم تحدد الاتفاقية بالتفصيل ماهية هذه التسهيلات والامتيازات والحصانات.

أما بالنسبة لحصانات الدول الأجنبية ذاتها، فقد طورت العديد من الدول قواعد تفصيلية بمقتضاها تم تقييد هذه الحصانات بالنسبة للحالات التي توصف بتوسع بأنها تجارية. وقد طورت دول المجلس الأوروبي اتفاقية أوربية حول حصانات الدول فصلت فيها الحالات التي لا تستطيع فيها دولة أن تحتج بمبدأ السيادة أمام محاكم دولة أخرى طرفاً في الاتفاقية. ولكن أياً من تلك الاتفاقيات العديدة التي تم صياغتها لم تأخذ في الحسبان وضع رؤساء الدول.

وقد أوضحت قوانين العديد من الدول ضرورة التمييز بين الدولة الأجنبية بصفتها كياناً قانونياً، وبين رئيس الدولة بصفته فرداً ينبغي أن يتمتع بدرجة عالية من الحصانة والامتيازات، ولذلك ما يزال الوضع الشخصي Personal Status لرؤساء الدول الأجنبية ينظم عن طريق العرف الدولي، ومن ثم يمكن القول بأنه يتمتع بالحصانة من الخضوع للقانون المدني أو الجنائي بلا استثناء. وأن مقره وشخصه وممتلكاته المنقولة محرم المساس بها Inviolable، وأنه يحق له الاعفاء من دفع الجمارك أو تفتيش أمتعته التي يصحبها معه، وحرمه وأنجاله المسافرين معه، وكذلك باقي أعضاء حاشيته يتمتعون بنفس الامتيازات والإعفاءات بدرجة ما.

ولكي يتمتع رئيس الدولة بالاعفاءات والامتيازات والحصانة، لابد أن يعلن عن نفسه ولا يكون متخفياً، وفي نفس الوقت ليس له الحق في ممارسة

صلاحياته في الاختصاص المدني أو الجنائي على أفراد الحاشية، وقد أصبح من المستقر أن رئيس الدولة سواء تولى بالوراثة أو بالانتخاب، ألا يدخل أراضي دولة أخرى بصفته الرسمية، دون الحصول على التأكيد الكامل والواضح، أن الحصانة الكاملة والاحتفاء التشريفي الكامل يمنح له.

وعلى الرغم من ذلك فإن بعض الرؤساء يزورون دولاً أخرى زيارات خاصة، ويتغاضون عن امتيازاتهم أو القوانين والترتيبات الخاصة بهم. وكذلك إذا أقام رئيس دولة دعوى مدنية، فإن ذلك يعني تنازله عن امتيازاته، ويحق للأطراف الأخرى مقاضاته، وهو نفس ما ينطبق على الممثل الدبلوماسي. أما إذا تملك رئيس الدولة أملاكاً بصفته الشخصية في دولة أخرى، فإن الأملاك تخضع لقوانين الدولة الموجودة بها هذه الأملاك، أو إذا اشتغل بالتجارة أو المضاربة أو الاستثمار، لذلك يخضع للقانون المدني ولا يعفى من أداء الضرائب على أرباحه، وإن كانت ممارسات الدول تختلف في حالة الأرباح المستحقة لرئيس الدولة من إستغلال أملاكه.

أما رئيس الدولة المخلوع أو المستقيل أو المقال أو الذي يتنازل عن السلطة، فليس له حق التمتع بأية امتيازات أو إعفاءات، وإن ان من حقه التمتع بالحصانة بالنسبة لأعماله التي قام بها أثناء تأديته مهامه، على أن تكون بصفته الرسمية، وهو نفس ما ينطبق على المبعوث الدبلوماسي، ولا يستطيع رئيس سابق لدولة ما أن يطالب بامتيازات أو حصانات من دولة أخرى على أساس إنه حق، وإن كانت بعض الدول تمنحه بعض الامتيازات كنوع من المجاملة.

ورغم كل هذه الامتيازات والحصانات لرؤساء الدول، فإنه يمكن أن تلجأ الدولة إلى عدد من المناورات للضغط على رئيس دولة أخرى، متجاوزة كل

هذه الاعتبارات، ومن أمثلة ذلك توقيف تشومبي رئيس جمهورية الكونغو الأسبق في مطار القاهرة الدولي عام ١٩٦٤ لمنعه من حضور مؤتمر قمة عدم الانحياز الثاني في القاهرة، لأسباب سياسية، ولكن تم منعه بدعوى أنه لابد أن يتم حجزه في المطار لعدم وجود الشهادات الصحية التي تثبت حصوله على التطعيمات الضرورية وهذه من الحالات النادرة، كذلك منع الرئيس الكوبي كاسترو من المشاركة في اجتماعات الجمعية العامة للأمم المتحدة بنيويورك، وأيضاً منع الرئيس الفلسطيني ياسر عرفات من ذلك عام ١٩٨٨، وأدى ذلك إلى نقل اجتماعات الجمعية العامة للأمم المتحدة إلى جنيف. ومن هذا القبيل أيضاً، رفض الهند السماح للرئيس الباكستاني برفيز مشرف عبور الأجواء الهندية في طريقه إلى نيبال، لحضور قمة دول جنوب آسيا (السارك).

عاشراً: الدبلوماسي بين النصائح التقليدية وظروف العصر:

لقد حظيت الوظيفة الدبلوماسية منذ القدم باهتمام خاص، سواء أخذ هذا الاهتمام صورة التكريم على نحو ما يتم في الحصانات والامتيازات، أو أخذ صورة النقد والتهكم على نحو ما يردده بعض الكتاب، بل أحياناً بعض الدبلوماسيين أنفسهم، كما ورد على لسان أحد السفراء وهو السير هنري واتون وكان سفيراً لانجلترا في القرن ١٧ عندما ورد في مذكراته «بأن السفير رجل أمين، ولكنه أرسلته حكومته ليكذب أو يسترخي»، وبعبارة أخرى يذهب مثل هذا المنطق إلى أن الدبلوماسي كاذب بحكم وظيفته، متأنق بحكم مظهره، والحياة الدبلوماسية مجموعة من الشكليات، والمظاهر الجوفاء، بلا مضمون فعلي أو مساهمة حقيقية.

والواقع أن مثل هذا الوصف لا ينطبق على الدبلوماسي، بأي شكل من

الأشكال، إذا كان يرغب في أداء وظيفته على نحو صحيح؛ وبطريقة جادة، وليس أدل على ذلك من أن الدول دأبت على إختيار دبلومسييها من أحسن عناصر المواطنين بها في المخبر والمظهر، ولقد عدد الدبلوماسي الفرنسي دي كاليبه Francois de Callier في كتابه المفاوضات، والذي نشر عام ١٧١٦ صفات الدبلوماسي بقوله إنه :

- ذو عقلية يقظة شديدة الانتباه مع دقة الملاحظة.
- ذو مقدرة جيدة على فهم العلاقات الدولية وتطبيق مبادئها.
- ذو مقدرة على التغلغل واستكشاف العقل البشري وفهمه.
- ذو عقلية خصبة في استطاعتها تبسيط المشاكل وتسهيلها وحلها.
- يكون حاضر البديهة مع المقدرة على الإجابة المبدعة والمقنعة.
- إنه يمتاز بروح الملاطفة.
- إنه ذو طبيعة صبورة هادئة ومتزنة.
- إنه يتكلم بوضوح وبتعبيرات سهلة ومفهومة.
- أن يكون متحضراً ذا سلوك مهذب ورفيع.

ولاشك أن الصفات السابقة تعبر عن الجانب المثالي للدبلوماسي، والذي عليه أن يسعى دائماً لتحقيقه، وبقدر اقترابه من هذه الصورة المثالية، بقدر نجاحه في أداء رسالته. ولقد أوضح لورد بلودن Plowden في كلمة مشهورة له دور الدبلوماسية بقوله «لم تعد لبريطانيا الأساطيل أو القوة العسكرية التي تحمي بها مصالحها، كما كان الحال في عصر الامبراطورية، بل أصبح الحفاظ على هذه المصالح الآن، وحمايتها وتنميتها متوقفاً بالدرجة الأولى، على كفاءة وقدرة دبلوماسييها في الداخل والخارج».

والتساؤل الذي نطرحه في نهاية هذا الفصل، ما هو تأثير التطور المعاصر في وسائل الاعلام، والاتصالات على مستوى القمة واتصالات الأقمار الصناعية، على مهمة الدبلوماسي أو مهمة الملحق العسكري، حيث طائرات الاستطلاع الحديثة يمكنها معرفة أدق الأسرار، أو مهمة المستشار الاعلامي حيث الإنترنت والفضائيات أكثر سرعة وغزارة في توفير المادة الاعلامية.

للوهلة الأولى يمكن القول بأن الوظيفة الدبلوماسية، أصبح دورها محدوداً في عصرنا الراهن، إلا أن إمعان النظر يوضح عكس ذلك. فالحياة السياسية الدولية في القرن الثامن عشر أو التاسع عشر، كانت أقل تعقيداً وأبطأ سرعة من الحياة السياسية في القرن الحادي والعشرين، ومن ثم فإن مهمة الدبلوماسي آنذاك كانت سهلة واهتماماته محدودة، أما الآن فإن المهمة أصبحت أكثر تعقيداً، وقد يقوم رئيس دولة بلقاء رئيس آخر، ويتم الاتفاق بسرعة على كثير من الأمور، ولكن تحليل هذه الواقعة في ذاتها، يوضح إلى أي حد تعمل الدبلوماسية بل وتصبح ضرورة لا غنى عنها. فالذي يهيئ لهذا اللقاء إنما هو الموظف الدبلوماسي الذي يجري الاتصالات، ويجمع المعلومات، ويقوم بتنظيمها وتحليلها، وتقديم النصح لرئيس دولته، وبعد الاتفاق فإن الأمر يستلزم متابعة لتنفيذ هذا الاتفاق، وهو ما تقوم به الاتصالات الدبلوماسية. ومؤدى هذا أن الدبلوماسي أو الملحق العسكري أو التجاري أو الصحفي، هو رجل الموقع الذي يعيش الحياة الواقعية ويستطيع أن يحلل أبعاد كل قرار ويقدم الاختيارات والبدائل لكبار المسئولين في دولته. وإذا كان القمر الصناعي يستطيع أن يرصد مواقع عسكرية معينة، إلا إنه لا يستطيع أن يقدم التحليل لأسباب اختيار هذا الموقع دون غيرها، كما لا يستطيع أن يسبر أغوار وأعماق النفس البشرية، ويحلل توجهاتها والاحتمالات

المختلفة المرتبطة بذلك ولعل في خطة الخداع المصرية التي سبقت حرب اكتوبر ١٩٧٣ خير دليل على ذلك، ومن ثم فإن ثورة الاتصالات قد عمقت من دور الدبلوماسية، ولم تقلل منها وإن جعلت دورها أكثر تشعباً وتطوراً، وأضفت على المهمة الدبلوماسية سمات خاصة، مثل السرعة والإقلال من الشكليات، التي ارتبطت بالدبلوماسية في الماضي، وأصبحت الدبلوماسية المعاصرة أكثر مرونة من الناحية المراسمية، وأكثر انفتاحاً على قطاعات المجتمع، وأنشطته باعتبار أن الدبلوماسي قد تطورت مهمته، ليكون مبعوث حضارة لدى حضارة أخرى.

ولعل خير ختام لهذه الدراسة، ما يمكن أن نصفه بالوصايا العشر للدبلوماسي بوجه خاص وللتعامل مع الناس بوجه عام. هذه الوصايا هي خلاصة ثمرة وتجارب الدبلوماسيين المحنكين، وهي تساعد الدبلوماسي على أداء مهامه على خير وجه وتتمثل في :

١- احرص على التعرف على عادات البلد المعتمد لديه، ومراعاة هذه العادات.

٢- تجنب كل ما ينم عن مركب الاستعلاء، أو مركب نقص، ومعاملة الناس على قدم المساواة والاحترام المتبادل.

٣- المودة في التعامل والصراحة.

٤- تلمس المزايا القائمة في الأفراد الذين يتعامل معهم، والإشادة بذلك والإشادة بمزايا الشعب المعتمد لديه كلما سنحت الفرصة.

٥- النزاهة في الخلق، والأمانة في المعاملات، لأن الدبلوماسي موضع رقابة وسلوكه يعطي الانطباع عن دولته.

٦- تجنب الاشتراك مع أي طائفة أو حزب من الشعب ضد حزب أو جماعة أخرى.

٧- عدم التظهر بلا مبرر بالإسراف والأبهة، وتجنب التفاخر والمباهاة، حتى لا يؤذي شعور الآخرين وبخاصة مواطني الدولة المعتمد لديها، وعلى وجه الخصوص إذا كان الدبلوماسي يعمل في إحدى البلاد النامية أو الفقيرة.

٨- الوقوف بشكل حازم في الدفاع عن قضايا ومواقف وحقوق دولته.

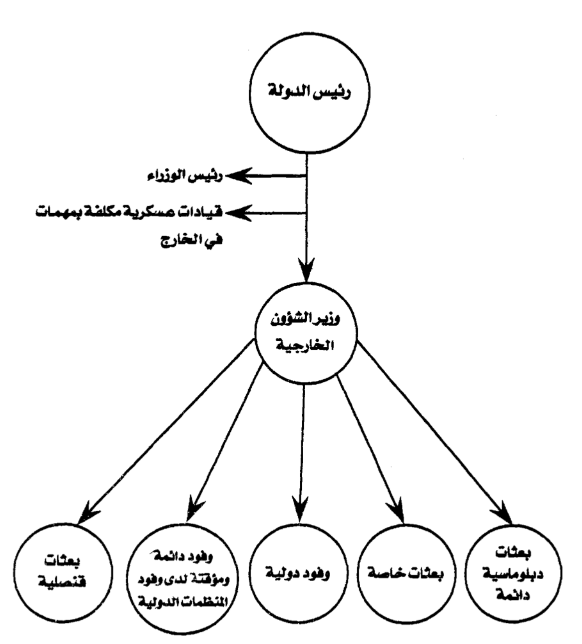
٩- تجنب النزاع العلني مع الحكومة المحلية أو أحد رعاياها.

١٠- طالما كان الدبلوماسي في بلد أجنبي فهو بمنزلة الضيف، وعليه أن يراعي حقوق الضيافة وواجباتها وأن يكون مقبولاً لدى مضيفيه.

الوصايا السابقة لا تنطبق فقط على الدبلوماسي بمفهومه التقليدي، أي ممثل وزارة الخارجية، بل موارية الأميرالاي أحمد شوقي عبد الرحمن العسكري المصري في لندن في الأربعينات في مؤلفه القيم بعنوان «الملحق العسكري»، وهو بخاصة في الصفحات من ١٢٦ - ١٢٨ وهو الذي أطلق عليها تعبير الوصايا العشر مستعيراً التعبير الديني في العهد القديم، حيث أعطى الله لسيدنا موسى وصايا عشر The Ten Commandments.

ملحق (١)

أجهزة الدولة المكلفة بالشؤون الدولية



الأجهزة المركزية والأجهزة الفرعية في مجال العلاقات الدولية
الأولى مهمتها صنع القرار والثانية مهمتها تنفيذ القرار

المراجع والمصادر العلمية

۞ محاضرات في السياسة الخارجية – د. ممدوح منصور.

۞ الشركات عابرة القومية – د. محمد السيد سعيد.

۞ علم التفاوض الاجتماعي والسياسي – د. حسن محمد وجيه.

۞ محاضرات في الاستراتيجية – د. زكريا حسين.

۞ الدعاية واستخدام الراديو – د. جيهان روشتي.

۞ محاضرات في الأداة الاقتصادية – د. ممدوح منصور.

۞ البروتوكول والدبلوماسية – د. محمد نعمان جلال.



رقم الإيداع	: ٢٠١١/١٤٠٥٩
الترقيم الدولي	I.S.B.N :
	977-212-212-x








السياسة الخارجية والمؤتمرات الدولية
دكتور